



PROCEEDINGS OF

**THE 1st National and International
Sripatum University Khon Kaen
Conference 2023**

**การประชุมสัมมนาวิชาการ
ระดับชาติและนานาชาติ ครั้งที่ 1**

มหาวิทยาลัยศรีสripatum วิทยาเขตขอนแก่น ร่วมกับ
สมาคมพัฒนาวิชาชีพการบริหารการศึกษาแห่งประเทศไทยและมหาวิทยาลัยในเครือข่าย

ภายใต้หัวข้อ

“อนาคตภาพวิชาชีพครู / ผู้บริหาร : ต่อความหวัง ความท้าทาย และการคงอยู่”

4 February 2023

Sripatum University, Khon Kaen Campus
Khon Kaen, Thailand

**Proceedings of the 1st National and International Sripatum University
Khon Kaen Conference 2023**
**Theme “the Future of the Profession of Teachers and Administrators:
Expectations, Challenges and Persistence”**

รายงานสืบเนื่อง งานประชุมสัมมนาวิชาการระดับชาติและนานาชาติ
มหาวิทยาลัยศรีปทุม วิทยาเขตขอนแก่น ร่วมกับ สมาคมพัฒนาวิชาชีพการบริหารการศึกษา
แห่งประเทศไทย และมหาวิทยาลัยในเครือฯ ครั้งที่ 1
ภายใต้หัวข้อ “อนาคตภาพวิชาชีพครู / ผู้บริหาร : ต่อความหวัง ความท้าทาย และการคงอยู่”
วันเสาร์ที่ 4 กุมภาพันธ์ 2566 ณ โรงแรมเจริญธานี จังหวัดขอนแก่น

Organized by

Graduate
College of Management

SPU
SRIPATUM
UNIVERSITY



In Cooperation with



ISBN: 978-974-655-473-2



สารจากผู้บริหาร

มหาวิทยาลัยศรีปทุม เป็นสถาบันอุดมศึกษาเอกชนชั้นนำ ในการสร้างมืออาชีพและมีความรับผิดชอบต่อสังคม โดยมีเป้าหมายในการผลิตบัณฑิตให้เป็นเป็นผู้ที่สามารถปฏิบัติงานได้อย่างมืออาชีพ มีคุณธรรม และมีความรับผิดชอบต่อสังคม เป็นที่ยอมรับของสังคม ภายใต้ปรัชญาที่ว่า “การศึกษาสร้างคน คนสร้างชาติ” สำหรับพันธกิจด้านการวิจัย มหาวิทยาลัยศรีปทุม ส่งเสริมและสนับสนุนให้คณาจารย์ผลิตผลงานวิจัย ผลงานสร้างสรรค์ และนวัตกรรมที่มีคุณภาพ พิจารณาจัดสรรทุนวิจัยให้กับคณาจารย์ในหัวข้อที่สอดคล้องกับนโยบายของมหาวิทยาลัย และยุทธศาสตร์ชาติ ตลอดจนพันธกิจการสร้างเครือข่ายการวิจัย การบริหารจัดการความรู้จากงานวิจัย การส่งเสริม และสนับสนุนการเผยแพร่ผลงานวิจัยในระดับชาติและนานาชาติ และการนำผลงานวิจัยไปใช้ให้เกิดประโยชน์อย่างกว้างขวาง ภายใต้ปณิธานของมหาวิทยาลัย “ปัญญา เชี่ยวชาญ เบิกบาน คุณธรรม” และสอดคล้องกับเอกลักษณ์ของมหาวิทยาลัยที่ก้าวทันการเปลี่ยนแปลงและเปี่ยมด้วยพลัง (Dynamic University)

การจัดการประชุมสัมมนาวิชาการระดับชาติและนานาชาติ มหาวิทยาลัยศรีปทุม วิทยาเขตขอนแก่น ร่วมกับสมาคมพัฒนาวิชาชีพการบริหารการศึกษาแห่งประเทศไทย และมหาวิทยาลัยในเครือฯ ครั้งที่ 1 ภายใต้หัวข้อ “อนาคตภาพวิชาชีพครู / ผู้บริหาร : ต่อความหวัง ความท้าทาย และการคงอยู่” เป็นกิจกรรมทางวิชาการ เพื่อให้คณาจารย์ นิสิต นักศึกษา ได้มีโอกาสนำเสนอผลงานที่สร้างสรรค์ และนวัตกรรมต่างๆ เผยแพร่ผลงานที่หลากหลายทั้งในระดับชาติ และนานาชาติ ทำให้ตระหนักถึงความสำคัญของการทำงานวิจัยมากขึ้น ซึ่งนับว่าเป็นวิธีหนึ่งที่ทำให้เกิดบรรยากาศทางวิชาการ ตลอดจนการสร้างเครือข่ายนักวิจัยและความร่วมมือทางวิชาการกับหน่วยงานหรือภาคส่วนอื่นๆ ที่จะนำไปสู่การนำผลงานวิจัยไปใช้ประโยชน์อย่างกว้างขวางและยั่งยืนต่อไป



ดร.รัชนีพร พุคยาภรณ์ พุกกะมาน

อธิการบดี มหาวิทยาลัยศรีปทุม

Dr. Ruchaneepon Pookayaporn Phukkamarn

President, Sripatum University, Thailand



ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จรรยา พุคยาภรณ์

รองอธิการบดี มหาวิทยาลัยศรีปทุม วิทยาเขตขอนแก่น

Asst. Prof. Dr. Junya Pookayaporn

Assistant to the President, Sripatum University, Khon Kaen Thailand

สารจากคณะผู้จัดการประชุม

ยินดีต้อนรับผู้เข้าร่วมการจัดการประชุมสัมมนาวิชาการระดับชาติและนานาชาติ มหาวิทยาลัยศรีปทุม วิทยาเขตขอนแก่น ครั้งที่ 1 ภายใต้หัวข้อ “อนาคตภาพวิชาชีพครู / ผู้บริหาร : ต่อความหวัง ความท้าทาย และการคงอยู่” ในวันที่เสาร์ที่ 4 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2566 โดยมหาวิทยาลัยศรีปทุม วิทยาเขตขอนแก่น เจ้าภาพหลัก ร่วมกับ สมาคมพัฒนาวิชาชีพการบริหารการศึกษาแห่งประเทศไทย และมหาวิทยาลัยในเครือข่ายทางวิชาการ

มหาวิทยาลัยศรีปทุม บางเขน

คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม

คณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสกลนคร

คณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา

คณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรธานี

คณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี

คณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏร้อยเอ็ด

คณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย วิทยาเขตศรีล้านช้าง

มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย วิทยาเขตร้อยเอ็ด

คณะศึกษาศาสตร์และนวัตกรรมการศึกษามหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์

มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย วิทยาเขตขอนแก่น

คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

คณะศึกษาศาสตร์และศิลปศาสตร์ วิทยาลัยบัณฑิตเอเชีย

มหาวิทยาลัยศรีปทุม วิทยาเขตชลบุรี

คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา

คณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยนครพนม

มหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี

คณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์

คณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

คณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

คณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

คณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏชัยภูมิ

มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย วิทยาเขตอีสาน

มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย วิทยาเขตล้านนา

ในนามของคณะผู้จัดการประชุม ขอกราบขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร.ประวิต เอรารวรรณ์ เลขานุการ สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการครูและบุคลากรทางการศึกษา และ ศาสตราจารย์ เกียรติคุณ ดร.ธีระ รุญเจริญ ที่ได้ให้เกียรติปาฐกถาพิเศษ เรื่อง “อนาคตภาพวิชาชีพครู / ผู้บริหาร : ต่อความหวัง ความท้าทาย และการคงอยู่” และขอขอบคุณประธาน คณะกรรมการในท้องถิ่นเสนอผลงาน ผู้ทรงคุณวุฒิพิจารณาบทความ (Peer Reviewers) ทุกท่าน ตลอดจนผู้เข้าร่วมการประชุมวิชาการฯ และคณะกรรมการจัดการประชุมวิชาการฯ ที่ทำให้การจัดการประชุมวิชาการฯ ในครั้งนี้ เป็นไปด้วยความเรียบร้อยและบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ทุกประการ



รองศาสตราจารย์ ดร.วิชิต อุ๋อัน

คณบดีวิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ

Assoc. Prof. Dr. Vichit U-on

Dean of Graduate College of Management, Sripatum University.



รองศาสตราจารย์ ดร.สุธรรม ธรรมทัศนานนท์

รองคณบดีวิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยศรีปทุม วิทยาเขตขอนแก่น
Assoc. Prof. Dr. Sutum Thammatasanon,
Vice Dean of Graduate College of Management, Sripatum University,
Khon Kaen Thailand.



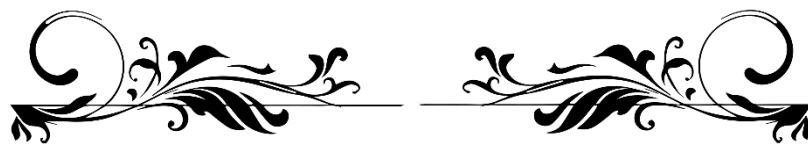
รองศาสตราจารย์ ดร.จินณวัตร ปะโคตัง

Assoc. Prof. Dr. Jinnawat Pakotung
นายกสมาคมพัฒนาวิชาชีพการบริหารการศึกษาแห่งประเทศไทย
President of the Educational Administration Professional
Development Association of Thailand.



รองศาสตราจารย์ ดร.ไชยา ภาวะบุตร

Assoc. Prof. Dr. Chaiya Pawabutr
ประธานเครือข่ายสาขาวิชาบริหารการศึกษา มหาวิทยาลัยในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
President of the Network of Educational Administration Programs University
in the Northeast.



Keynote Speaker



รองศาสตราจารย์ ดร.ประวิต เอราวรรณ์
เลขาธิการสำนักงานคณะกรรมการข้าราชการครู
และบุคลากรทางการศึกษา



ศาสตราจารย์ เกียรติคุณ ดร. ชีระ รุญเจริญ
ประธานที่ปรึกษาหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต
และหลักสูตรศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชา
การบริหารการศึกษา มหาวิทยาลัยศรีปทุม

เมื่อกล่าวถึงการประกอบวิชาชีพครู / ผู้บริหารการศึกษา ในยุคของการเปลี่ยนแปลงและการแข่งขันของโลกที่นับวันจะสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ถือได้ว่าผู้ที่อยู่ในวิชาชีพนี้จะต้องเผชิญกับโจทย์และความท้าทายที่หลากหลายเหนือสิ่งอื่นใดเมื่อวิทยาศาสตร์ และเทคโนโลยีเข้ามาเกี่ยวข้องและเป็นปัจจัยที่สำคัญสำหรับการดำเนินชีวิตของคนในสังคมด้วยแล้ว ครู / ผู้บริหารการศึกษา ยังต้องพัฒนาและยกระดับตนเองให้ก้าวทันนวัตกรรมและเทคโนโลยี ผสมผสานกับองค์ความรู้ด้านเศรษฐกิจสังคมและอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

คุณภาพของการศึกษาและคุณภาพของผู้เรียนขึ้นอยู่กับคุณภาพของครู / ผู้บริหารการศึกษา เป็นสำคัญ เพราะครูเป็นผู้มีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งในการพัฒนาการศึกษาให้บรรลุจุดหมายปลายทางได้ การปฏิรูปการศึกษาจะสำเร็จได้หรือไม่ขึ้นอยู่กับครู ด้วยเหตุนี้ ครูจึงต้องเป็นผู้นำ รู้เท่าทันความเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในสังคม มีการปรับเปลี่ยนบทบาทตนเองให้เป็นผู้ในการเปลี่ยนแปลงเพื่อสร้างเยาวชนรุ่นใหม่ให้มีคุณภาพได้เหมาะสมกับยุคสมัย นอกจากความเปลี่ยนแปลงทางสังคมแล้วยังมีการเปลี่ยนแปลงปัจจัยภายในวิชาชีพครู เช่น นโยบายการปฏิรูปครู นโยบายของการผลิตและพัฒนาครู แผนการศึกษาแห่งชาติ พระราชบัญญัติการศึกษาแห่งชาติ มาตรฐานวิชาชีพครู มาตรฐานการศึกษา และปัจจัยภายนอกวิชาชีพครู เช่น การเปลี่ยนแปลงทางด้านเศรษฐกิจการเมือง สังคม วัฒนธรรม สิ่งแวดล้อม วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี เป็นต้น ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ล้วนส่งผลกระทบต่อการศึกษาไทยและส่งผลต่อการปฏิบัติงานของครู / ผู้บริหารการศึกษา ทำให้ต้องมีการปรับเปลี่ยนบทบาทของครูให้มีลักษณะเป็นผู้นำในการเปลี่ยนแปลง

การพัฒนาการศึกษาและวิชาชีพครู / ผู้บริหารการศึกษา เติมเต็มการสูญเสียโอกาสทางการเรียนรู้ของผู้เรียน (Learning Loss) และการฟื้นคืนการเรียนรู้ (Learning Gain) พลิกวิกฤตหลังสถานการณ์โควิดให้เป็นโอกาส ก้าวผ่านความท้าทายสู่ออนาคตของวิชาชีพทางการศึกษา ด้วยการพัฒนาสมรรถนะการเรียนรู้ต่างๆ ผ่านเทคโนโลยี และนวัตกรรมทางการศึกษา ถือว่ามีความสำคัญยิ่ง และเพื่อการเปลี่ยนแปลงสู่คุณภาพทั้งทักษะชีวิต สุขภาวะทางอารมณ์ สังคม และปัญญา

รายนามผู้ทรงคุณวุฒิพิจารณาบทความ

มหาวิทยาลัยศรีปทุม

ศาสตราจารย์ เกียรติคุณ ดร.ธีระ รุญเจริญ
ศาสตราจารย์ สำเรียง เมฆเกรียงไกร
ศาสตราจารย์ ดร.ไชยา ยี่มิวิไล
ศาสตราจารย์ ดร.สุรัชย์ ศิริไกร
รองศาสตราจารย์ ดร.วิชิต อุ๋อัน
รองศาสตราจารย์ ดร.สุธรรม ธรรมทัศนานนท์
รองศาสตราจารย์ ดร.จินฉวีตร ปะโคทั้ง
รองศาสตราจารย์ ดร.ชลธิศ ดาราวงษ์
รองศาสตราจารย์ ดร.ละเอียด จงกลนี้
รองศาสตราจารย์ ดร.สุบิน ยุระรัช
รองศาสตราจารย์ ดร.สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์
รองศาสตราจารย์ ดร.ธัญวิช วิเชียรพันธ์
รองศาสตราจารย์ ดร.ประพันธ์ ชัยกิจอุราใจ
รองศาสตราจารย์ ดร.ปิยากร หวังมหาพร
รองศาสตราจารย์ ดร.พิกุล ภูมิโคกรักษ์
รองศาสตราจารย์ ดร.เยาวนารถ พันธุ์เพ็ง
รองศาสตราจารย์ ดร.อนันต์ เพียรวัฒนะกุลชัย
รองศาสตราจารย์ ดร.สุริทิน ชัยทองคำ
รองศาสตราจารย์ สมทรง ลีตลายน
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กัลยารัตน์ ธีระชนชัยกุล
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกรียงไกร สัจจะหยุดภัย
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จิราพร ระโหฐาน
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ณัฐสพันธ์ เผ่าพันธ์
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธรีณี มณีศรี
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นิลุบล ศิวบรรวัฒนา
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นิวัติ จันทราช
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นิติน อินทมาโน
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประเสริฐ สิทธิจิรพัฒน์
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปาริชาติ คุณปลื้ม
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รวิภา ครุจินदानนท์
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัชนี จรุงศิริวัฒน์
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วราภรณ์ ไทยมา
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วีรวิษณุ เลิศไทยตระกูล
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สิรินธร สิ้นจินดาวงศ์

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุพิน ฉายศิริไพบูลย์
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อนุพงศ์ อวิรุทธา
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อัฉราพร โชติพิฤกษ์
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อังกุล ลาภธเนศ
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อุทัยรัตน์ เมืองแสน
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ลัดดาวรรณ มีอนันต์
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ อภิชัย ตรีห่านศรี
อาจารย์ ดร.กฤตพัฒน์ พลคราม
อาจารย์ ดร.คชาภรณ์ วงศ์ชัยสุวรรณ
อาจารย์ ดร.ชาติชาย นรเศรษฐาภรณ์
อาจารย์ ดร.ฉัตรชัย ราคา
อาจารย์ ดร.ชีวรรณ เจริญสุข
อาจารย์ ดร.เชิดศักดิ์ ศรีสง่าชัย
อาจารย์ ดร.ติศกุล เกษมสวัสดิ์
อาจารย์ ดร.นนทิพันธ์ ประยูรหงษ์
อาจารย์ ดร.บุญเกียรติ วิสิทธิ์ภาค
อาจารย์ ดร.ประกายใจ อรจันทร์
อาจารย์ ดร.พิเชษฐ์ เบญจรงค์รัตน์
อาจารย์ ดร.พินโย พรหมเมือง
อาจารย์ ดร.นวรรตน์ แซ่ไคว้
อาจารย์ ดร.ภานุมาส ทองสุคติ
อาจารย์ ดร.ภูมิไพรัตน์ อนุพันธ์
อาจารย์ ดร.มุกดาฉาย แสนเมือง
อาจารย์ ดร.รัชกร ประเสริฐเตสัง
อาจารย์ ดร.วรพล วัฒนานนท์
อาจารย์ ดร.วิรัช เจริญเชื้อ
อาจารย์ ดร.สมหวัง พันธะลี
อาจารย์ ดร.สรพล บุรณกุล
อาจารย์ ดร.สุกัญญา ทิพหา
อาจารย์ ดร.สุพรรณิ สมานญาติ
อาจารย์ ดร.สุวัฒน์ จรรยาพูน
อาจารย์ ดร.เสนห์ คำสมหมาย
อาจารย์ ดร.อนุรักษ์ เรืองรอบ
อาจารย์ ดร.อรอนงค์ ภูเจริญ
อาจารย์ ดร.อตนัย สายรัตน์

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

รองศาสตราจารย์ ดร.เสาวณี สิริสุขศิลป์
 รองศาสตราจารย์ ดร.วัลภา อารีรัตน์
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ดาวรุ่งวรรณ ถวิลการ
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ตนิตา ดวงวิไล
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประยูทธ ชูสอน

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ศาสตราจารย์ ดร.พฤทธิ ศิริบรรณพิทักษ์
 รองศาสตราจารย์ ดร.สุกัญญา แซ่ม้า

มหาวิทยาลัยมหาสารคาม

รองศาสตราจารย์ ดร.พชรวิทย์ จันทร์ศิริสิริ
 รองศาสตราจารย์ ดร.ชวลิต ชูกำแหง
 รองศาสตราจารย์ ดร.ทรงศักดิ์ ภูสีอ่อน
 รองศาสตราจารย์ ดร.ประเสริฐ เรือนการ
 รองศาสตราจารย์ ดร.มนตรี วงศ์สะพาน
 รองศาสตราจารย์ ดร.ประเสริฐ เรือนนงการ
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กันยรัตน์ สอนสุภาพ
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภมรพรรณ ยุระยาตร์
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วราพร เอราวรรณ
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธนดล ภูสีฤทธิ์
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จิรพร ชะโน
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธัชชัย จิตรนนท์
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มานิต อาษานอก
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ญาณภัทร สีหะมงคล
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประสงค์ สายหงส์
 อาจารย์ ดร.ชนยุตภูษณ์ ช้างเพชร
 อาจารย์ ดร.สุรเชษฐ์ น้อยฤทธิ์

มหาวิทยาลัยบูรพา

รองศาสตราจารย์ ดร.สุภาวดี อธิระวณิชตระกูล
 รองศาสตราจารย์ ดร.สุเมธ งามมกนก
 รองศาสตราจารย์ ดร.ภารดี อนันต์นาวิ
 อาจารย์ ดร.ภคณัฐ จันทร์วรรณ สัมพงษ์ธรรม
 อาจารย์ ดร.ปุณณัฐ มาเชค
 อาจารย์ ดร.ภัทรารัฐ รักกลิ่น

มหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี

รองศาสตราจารย์ ดร.สุรีย์มาศ สุขกลี
 รองศาสตราจารย์ สุรีย์พร พานิชอัตรา
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พัชรินทร์ รุจิรานุกูล
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นภดล แสงแสง
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชวัลรัตน์ สมนึก
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สนธยา กุลกัลยา
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เชษฐพันธ์ อรชุน
 อาจารย์ ดร.สิตาง เจริญวงศ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏสกลนคร

รองศาสตราจารย์ ดร.ไชยา ภาวะบุตร
 รองศาสตราจารย์ ดร.ธวัชชัย ไพไหล
 รองศาสตราจารย์ ดร.ศิกานต์ เพียรธัญญกรณ์
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เพลินพิศ ธรรมรัตน์
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภัทรดร จันวันดี
 อาจารย์ ดร.สุรัตน์ ดวงชาทม
 อาจารย์ ดร.เยาวลักษณ์ สุตะโคตร
 อาจารย์ ดร.เพ็ญผกา ปัญญา
 อาจารย์ ดร.สมัทนา หาญสุรีย์

มหาวิทยาลัยนครพนม

รองศาสตราจารย์ ดร.นิราศ จันทร์จิตร
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รชฏ สุวรรณภูมิ
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุมาลี ศรีพุทธรินทร์
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ว่าที่ร้อยเอก ดร.ชาญวิทย์
 หาญรินทร์

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรธานี

รองศาสตราจารย์ ดร.พัทธาวิน นาใจแก้ว
 รองศาสตราจารย์ ดร.สมชาย วรกีเกษมสกุล
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พนายุทธ เขยบาล
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.หนูกร ปฐมพรพร
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธีระพล เพ็งจันทร์
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พิมพ์พร จารุจิตร
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พัชรินทร์ ชมภูวิเศษ
 อาจารย์ ดร.นวัตกร หอมสิน

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พวพรรณ นันทแพศย์

มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

รองศาสตราจารย์ ดร.อุดมพันธ์ พิษณุประเสริฐ

มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย

วิทยาเขตศรีล้านช้าง

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จักรกฤษณ์ โปตาพล

รองศาสตราจารย์ ดร.พิมพ์อร สดเอี่ยม

มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย

วิทยาเขตร้อยเอ็ด

รองศาสตราจารย์ ดร.สุเทพ เมยไธสง

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จิราภรณ์ ผั้นสว่าง

อาจารย์ ดร.พรทิวา ชนะโยธา

อาจารย์ ดร.ธีรภัทร์ ถิ่นแสนดี

อาจารย์ ดร.ไพรัช พันชมภู

พระครู กิตติวราทร ดร.

มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย

วิทยาเขตล้านนา

พระมหาวิระศักดิ์ สุระเมธี, ผศ.ดร.

มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย วิทยาเขตอีสาน

พระครูธรรมมาภิสมัย, ผศ.ดร.

พระมหาศุภชัย สุภกิจโจ, ผศ.ดร.

มหาวิทยาลัยราชภัฏชัยภูมิ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เพ็ญแข ภูผายาง

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปณิธาน วรรณวัลย์

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุรินทร์ ภูสิงห์

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สิริศักดิ์ อัจฉวิชัย

อาจารย์ ดร.เพ็ญญา สุขเสริม

มหาวิทยาลัยทักษิณ

รองศาสตราจารย์ ดร.รุ่งซัชดาพร เวหะชาติ

มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จุฑามาส ศรีจำนงค์

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุชาติ บางวิเศษ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศักดินาภรณ์ นันท์

มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จตุรงค์ ธนะสีลังกูร

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สมเกียรติ ทานอก

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุภาพ ผู้รุ่งเรือง

อาจารย์ ดร.วินัย ทองภูบาล

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชวนคิด มะเสนะ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พงษ์ธร สิงห์พันธ์

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ไพรวลัย โคตรตะ

อาจารย์ ดร.ปัญญา ตรีเลิศพจน์กุล

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

รองศาสตราจารย์ ดร.กฤษณก ดวงชาทม

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชยากานต์ เรืองสุวรรณ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปิยะธิดา ปัญญา

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ไพศาล วรรคำ

มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศุภชนกฤษ ยอดสละ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วสันชัย กากแก้ว

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ทรงเดช สอนใจ

มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

วิทยาเขตขอนแก่น

ศาสตราจารย์ ดร.กนกอร สมปราษฎ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

อาจารย์ ดร.สุมนา จันทรราช

มหาวิทยาลัยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชัยยุทธ ศิริสุทธิ
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วานิช ประเสริฐพร
รองศาสตราจารย์ ดร.ฉลาด จันทรมบัติ
อาจารย์ ดร.พา อักษรเสื่อ

วิทยาลัยบัณฑิตเอเชีย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อำนาจ ชนะวงศ์
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อาทิตย์ ฉัตรชัยพลรัตน์
อาจารย์ ดร.จิราพร วิชระโกชน์

นักวิชาการอิสระ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.โกวัฒน์ เทศบุตร
อาจารย์ ดร.อนันต์ นามทองตัน
อาจารย์ ดร.ชาญวิทย์ หมุนอุดม
อาจารย์ ดร.เจตพิณีจ ครอบคอบ
อาจารย์ ดร.เชษฐพงศ์ สุขปาน
อาจารย์ ดร.ศรุต บุญโนนแต่
อาจารย์ ดร.สุรัตน์ ดวงชาทม

BUS-005	ระบบการจองสนามแบดมินตันผ่านเว็บไซต์.....	651
	ปนัดดา สุขรุ่งเรือง, กิรติ พรหมภาพ , ณัฐพงศ์ บริสุทธิ, ทิวาพร ทับเล, ปรีชาญา ยศเทียม, ธวัชชัย สัมมาภิญญา และ สงกรานต์ จรรจลานิมิตร	
BUS-006	ระบบแจ้งซ่อมอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ออนไลน์.....	661
	ชานนท์ บุญมา, ประพจน์ เบ็ญแจ่มสัน , เจษฎา สุขภิรมย์พงศ์ , กิตติญา รงค์ศักดิ์, ยศวรรณ แดงด้วง, กัญญาพัชร วงศ์ดวงผา และ สงกรานต์ จรรจลานิมิตร	
BUS-007	ระบบสารสนเทศร้านขายรองเท้าผ้าใบ.....	670
	อริสรา ช่วยปัตเนตรชนก พูลพงษ์, ภูวเดช ไชยชิต, อัมรินทร์ กุสะอะ, สุวิมล สารธรรมย์ , สุพรรณษา นาคประโคน และ สงกรานต์ จรรจลานิมิตร	
BUS-008	ปัจจัยที่มีผลในการเลือกใช้บริการร้านกาแฟในเขตเทศบาลอำเภอวังสะพุง จังหวัดเลย กรณีศึกษาร้านออนไลน์ คาเฟ่.....	680
	รัชนี้ มโยทัน และ อนุฉัตร ชำของ	
BUS-009	ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อสมาร์ตโฟนระบบปฏิบัติการ Android ของผู้บริโภค เจนเนอเรชันวาย ในกรุงเทพมหานคร.....	695
	ศุภณัฐ พลอำมาตย์ปทีป และ ดนัยกฤต อินทุฤทธิ์	
BUS-010	แอปพลิเคชันจองคิวซ่อมบำรุงเครื่องพิมพ์.....	703
	สุนิสา สมบูรณ์ , จินเทา ชู , อภิลิทธิ์ พึ่งและ, ณัฐวุฒิ มะลุลีสม, พันธิวา สีเขียว , ดวง พรหมจอม และ สงกรานต์ จรรจลานิมิตร	
BUS-012	การจัดการสินค้าคงคลังที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการปฏิบัติงาน กรณีศึกษา บริษัทกิกทวิทรีพีย์ ขนส่ง จำกัด.....	710
	สถิตาภรณ์ แสนล้อม และ วรินทร์ วงษ์มณี	
BUS-014	ปัจจัยส่วนผสมทางการตลาดบริการ (7P's) ที่มีผลต่อการใช้บริการ กรณีศึกษา โรงแรมเอ็มแกรนด์ จังหวัดร้อยเอ็ด.....	719
	ศรินพัลดา กิติโชติธนาภักดิ์, ณัฐสพันธ์ เผ่าพันธ์ และ กิ่งแก้ว พรอภิกษสกุล	
BUS-016	การจัดการคุณภาพการให้บริการของธุรกิจขนส่งแห่งหนึ่งใน จังหวัดนนทบุรี.....	726
	นรินทร์ เวชกรบริรักษ์ และ เดชา โลจนสิริศิลป์	
BUS-017	การจัดการห้องพักเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า หลังสถานการณ์โควิด-19 กรณีศึกษา หอพักบางแห่ง ย่านบางคอแหลม.....	732
	จารุพร คำเพิ่มพูน และ เดชา โลจนสิริศิลป์	
BUS-018	สมรรถนะของเจ้าหน้าที่ส่งผลต่อพฤติกรรมการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ กรณีศึกษา สำนักงานสหกรณ์จังหวัดในเขตภาค ตะวันออกเฉียงเหนือ.....	739
	สมปอง ภักดีกระโทก และ ณัฐสพันธ์ เผ่าพันธ์	
BUS-019	การศึกษาธุรกิจและความเป็นไปได้ของธุรกิจร้านขายยา.....	746
	ฐิตาทิพ ปานโรจน์, ธนินทร์รัฐ รัตนพงศ์ภิญโญ และ อีรพงษ์ ปิณฉิเสศิกุล	
BUS-020	แนวทางการเพิ่มการยอมรับการใช้งานระบบสารสนเทศอิเล็กทรอนิกส์ของเทศบาลเมืองท่าข้าม.....	754
	นฤนาถ ศรีเทพ และ ศุภสัณห์ ปรีดาวิภาต	
BUS-021	การศึกษาเรื่องปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาด ในผลิตภัณฑ์ประเภทขวดเจลล้างมือ และขวดน้ำยาล้างจาน แบบพลาสติกไร้เชื้อ ที่ส่งผลต่อความต้องการซื้อ.....	764
	จิรทีปต์ เจนวิฑายศ	
BUS-022	การศึกษาแนวทางการเพิ่มการระดมทุนเพื่อการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์.....	772
	ชญัญญา มิชัย และ ธฤตพน อุสวัสดี	
BUS-023	ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าเสื้อผ้ามือสอง จากช่องทางออนไลน์.....	779
	สุภารัตน์ คำสำโรง, ณัฐสพันธ์ เผ่าพันธ์ และ ยงยุทธ์ หอมทอง	
BUS-024	ทักษะด้านการคิดของนักศึกษาในการพัฒนาโครงการนวัตกรรม เพื่อแก้ปัญหาในสถานประกอบการ.....	786
	ภาณิชา โพธิ์สิน และ ศจีมาจ ณ วิเชียร	

บทความระดับนานาชาติ
กลุ่มสาขาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

1st
**SPUKKNIC
2023**

การศึกษาธุรกิจและความเป็นไปได้ของธุรกิจร้านขายยา
Basic feasibility study of drug store business in Thailand

ฐิตาทิพ ปานโรจน์ Thidatip Panrot¹

ธนินทร์รัฐ รัตนพงษ์ภิญโญ Taninrat Rattanapongpinyo²

ธีรพงษ์ ปิณจีเสศิกุล Teerapong Pinjisakikool³

บทคัดย่อ

ธุรกิจร้านขายยาถือเป็นธุรกิจที่น่าจับตามองในสภาวะปัจจุบัน เนื่องด้วยการเติบโตของมูลค่ารวมทางตลาดและสภาวะเอื้ออย่างโรคระบาดโควิด จากการศึกษาพบว่าร้านขายยาในปัจจุบันยังไม่สามารถตอบโจทย์ผู้บริโภคได้ทั้งหมด เช่น เวลาการเปิดทำการของร้านขายยาที่ไม่ได้เปิด 24 ชั่วโมง การบริการที่ขาดการเข้าใจผู้บริโภคอย่างแท้จริง เป็นต้น หากผู้ทำธุรกิจสามารถนำคำแนะนำจากผลการวิจัยไปพัฒนาร้านต่อยอดได้จะสร้างผลสำเร็จให้กับธุรกิจเป็นอย่างมาก ดังจะเห็นได้จากค่าตัวเลขทาง capital budgeting ต่างๆที่สนับสนุนถึงความเป็นไปได้ในระยะยาวของธุรกิจนี้ โดย NPV=2,748,771 IRR= 20.71% และ payback period ที่ 2.99 ปี สิ่งเหล่านี้เป็นสิ่งที่ชี้ชัดว่าโอกาสประสบความสำเร็จจากร้านขายยาในภาคธุรกิจมีอยู่มากทีเดียว
คำสำคัญ: ธุรกิจร้านขายยา ทัศนคติความเป็นไปได้ทางการเงิน การวิเคราะห์SWOT

Abstract

Drug store business has been interested by investors due to rising total market value and COVID situation. This study found that current operating drug stores in Thailand have not met consumer needs. For instances, drug stores should be opened 24/7, service providers should understand consumer insights in and out. Using recommendation from this study to improve drug store business will generate positive outcome for those who begin to invest in this business. Furthermore, to assure and support the feasibility of drug store business, this study finds that capital budgeting numbers for a drug store are NPV=2,748,771 IRR= 20.71% และ payback period =2.99. These are acceptable values signaling potential success.

บทนำ

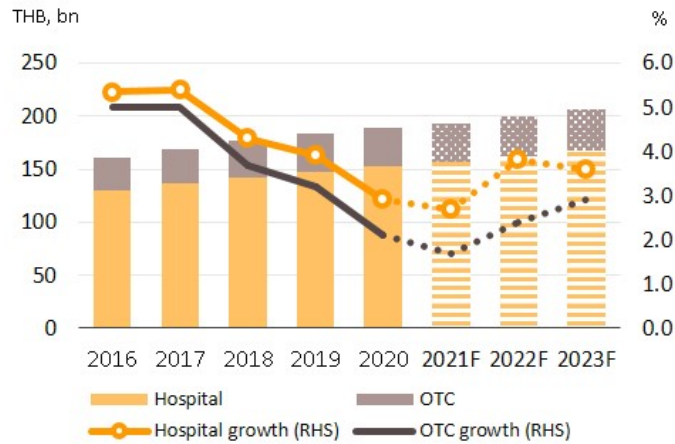
จากสถานการณ์โรคระบาดโควิดไปทั่วโลก รวมถึงประเทศไทยทำให้ผู้คนตระหนักถึงการดูแลสุขภาพและการบำรุงรักษาร่างกายเพื่อให้แข็งแรงและมีภูมิคุ้มกันต้านทานต่อผู้กับโรคระบาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ เหตุการณ์ดังกล่าวทำให้ธุรกิจโรงพยาบาล ร้านขายยา รวมถึงผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการดูแลสุขภาพเติบโตขึ้นอย่างมากมาย จะเห็นได้จากภาพที่ 1 ฝ่ายวิจัยของธนาคารกรุงศรีอยุธยา ได้ศึกษาและพบว่าธุรกิจยาที่มีการเติบโตเรื่อยมาตั้งแต่ปี 2559 ซึ่งแม้ขณะนั้นยังไม่มีเหตุการณ์โรคระบาดโควิดก็ตาม อีกทั้งแนวโน้มในอนาคตข้างหน้าธุรกิจยาที่จะเติบโตขึ้นไปอีก โดยในปี 2565 จะโตที่ 4.5-5% และจะมากขึ้นไปอีกในปี 2566-2568 โดยในขณะนี้มูลค่าตลาดรวมของยาในประเทศไทยสูงถึง 2 แสนกว่าล้านบาทไปแล้ว

ไม่เพียงเท่านั้น เนื่องด้วยประเทศไทยกำลังเข้าสู่ aging society หรือ สังคมผู้สูงอายุ ธุรกิจยาหรือร้านขายยายังมีความต้องการมากขึ้นในตลาดเนื่องจากเมื่อผู้บริโภคมียุ่ที่มากขึ้น ความต้องการในการใช้ยาเพื่อรักษาสุขภาพยิ่งมีมากขึ้นตามไปด้วยอันเป็นเหตุมาจากความเสื่อมสภาพของอวัยวะต่างๆ ผลจาก aging society ต่อการซื้อยาที่มากขึ้นสะท้อนให้เห็นในงานวิจัยหลายๆชิ้น เช่น งานวิจัยของ อารียา และ ชิตตะวัน ที่พบว่าจังหวัดชัยนาทซึ่งมีจำนวนร้อยละผู้สูงอายุต่อจำนวนประชากรทั้งจังหวัดติดอันดับ 1 ใน 5 จังหวัดของประเทศไทยส่งผลให้การบริโภคยามีนแนวโน้มสูงขึ้นตามไปด้วย (อารียา มั่นอ่วม และ ชิตตะวัน ชนะกุล, 2565)

¹ อาจารย์สาขาวิชาการจัดการนวัตกรรมการทางธุรกิจ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

² อาจารย์สาขาวิชาการจัดการนวัตกรรมการทางธุรกิจ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

³ อาจารย์สาขา IT SMART Program คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง



Source: BMI/ Fitch Solutions/ Krungsri Research

Figure 1: แนวโน้มธุรกิจ/อุตสาหกรรม ปี 2564-2566: อุตสาหกรรมยา จากฝ่ายวิจัย ธ.กรุงศรีอยุธยา

ถึงแม้ว่าธุรกิจร้านขายยาจะเป็นที่ต้องการในตลาดและจำนวนร้านขายยามีมากขึ้นในปัจจุบัน แต่ท้ายที่สุดแล้วงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกลับพบช่องว่างในบางจุดที่ยังขาดหายไปในตลาด เช่น ความต้องการให้ร้านขายยาเป็นร้านที่เปิดบริการตลอด 24 ชั่วโมง มีคลินิกแพทย์ให้บริการในร้าน มีการตรวจสุขภาพฟรีเบื้องต้น และสามารถใช้บริการปรึกษาหรือหลักประกันสุขภาพได้ (แสงสุข พิทยานุกุล และ ศิริ ชะระอำ, 2560)

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

จากที่กล่าวมาจะเห็นได้ว่าธุรกิจยาได้ผลประโยชน์จากมูลค่าตลาดที่โตอย่างไม่หยุดยั้ง และธุรกิจขายยาซึ่งเป็นหนึ่งในฟันเฟืองที่พร้อมได้รับประโยชน์จาก consumer trend ในอนาคตจึงมีความน่าสนใจเป็นอย่างยิ่งสำหรับผู้ริเริ่มและสนใจอยากลงทุนเปิดร้านขายยาในชุมชนของท่านสักหนึ่งร้าน

ผู้วิจัยจึงได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจนี้ในเชิงการเงินเบื้องต้นเพื่อให้ความรู้แก่ผู้ที่สนใจหากต้องการดำเนินเปิดร้านขายยาสักหนึ่งร้านต้องใช้งบประมาณเท่าไรและมีแนวโน้มที่จะประสบความสำเร็จมากน้อยเพียงใด นอกจากนี้เรื่องความเป็นไปได้หรือ Feasibility study แล้ว ทางผู้วิจัยยังได้ทำการเก็บข้อมูลจริงจากผู้บริโภคเป็นจำนวนหนึ่งเพื่อศึกษาว่าสิ่งที่ผู้บริโภคต้องการเพิ่มเติมจากร้านขายยาคืออะไร โดย Business insight ดังกล่าวจะได้เป็นประโยชน์ต่อผู้ที่สนใจในการพัฒนาธุรกิจต่อไป

วิธีการดำเนินการวิจัย

สำหรับวิธีการศึกษาและดำเนินการวิจัยในบทความทางวิชาการนี้จะแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ

1. การเก็บข้อมูลตัวอย่าง และนำข้อมูลที่ได้มาสร้างเป็น Business Model คือ SWOT Analysis โดยโมเดลนี้มักจะถูกใช้ในงานวิจัยในภาคธุรกิจไม่เพียงแต่ในประเทศไทยเท่านั้น แต่เป็นที่นิยมในหลายๆประเทศเนื่องด้วยความแข็งแกร่งของทฤษฎีและความเสมือนจริงในเชิงปฏิบัติ เช่น งานวิจัยธุรกิจIKEAของ WU (2019) ในประเทศจีน หรือ งานวิจัยธุรกิจซอฟต์แวร์ของ Bernroider (2002) ในประเทศออสเตรเลีย

2. นำตัวเลขในทฤษฎีทางการเงินเรื่อง Capital budgeting มาช่วยคำนวณหาความเป็นไปได้ของธุรกิจและระยะเวลาคืนทุน ตัวเลขที่นำมาใช้จะประกอบไปด้วย NPV, IRR, และ Payback Period.

การเก็บข้อมูลตัวอย่างได้ทำการสำรวจผ่านประชากรจำนวน 404 คนผ่านช่องทาง google form survey เนื่องด้วยช่วงที่เก็บข้อมูลสถานการณ์โควิดยังไม่มีการคลี่คลายถึงสูงสุด การทำการสำรวจความคิดเห็นประชากรผ่านช่องทางออนไลน์จึงถือว่าง่ายต่อผู้วิจัยและผู้เข้าร่วมวิจัยมากที่สุด โดยค่าทางประชากรศาสตร์หลังจากได้เก็บผลสำรวจมาได้นำแสดงใน Figure ที่ 2 โดยจะเห็นว่า ค่าประชากรศาสตร์ที่ได้มีความกระจายไปในทุกมิติเพื่อให้คำตอบจากผลสำรวจเป็นตัวแทนของประชากรกลุ่มใหญ่โดยแท้จริง ยกตัวอย่างเช่น ด้านเพศ นอกจากเพศชายและหญิงแล้ว ผู้วิจัยยังได้เก็บข้อมูลโดยคำนึงถึงบุคคลซึ่งเป็นเพศทางเลือกด้วยเช่นกัน ด้านอายุก็มีความครอบคลุมข้อมูลตั้งแต่ผู้เข้าร่วมทำแบบสอบถามที่มีอายุช่วงวัยรุ่นจนถึงวัยสูงอายุ และสุดท้ายด้านรายได้ก็มีความครอบคลุมตั้งแต่ผู้มีรายได้น้อยจนถึงรายได้สูง

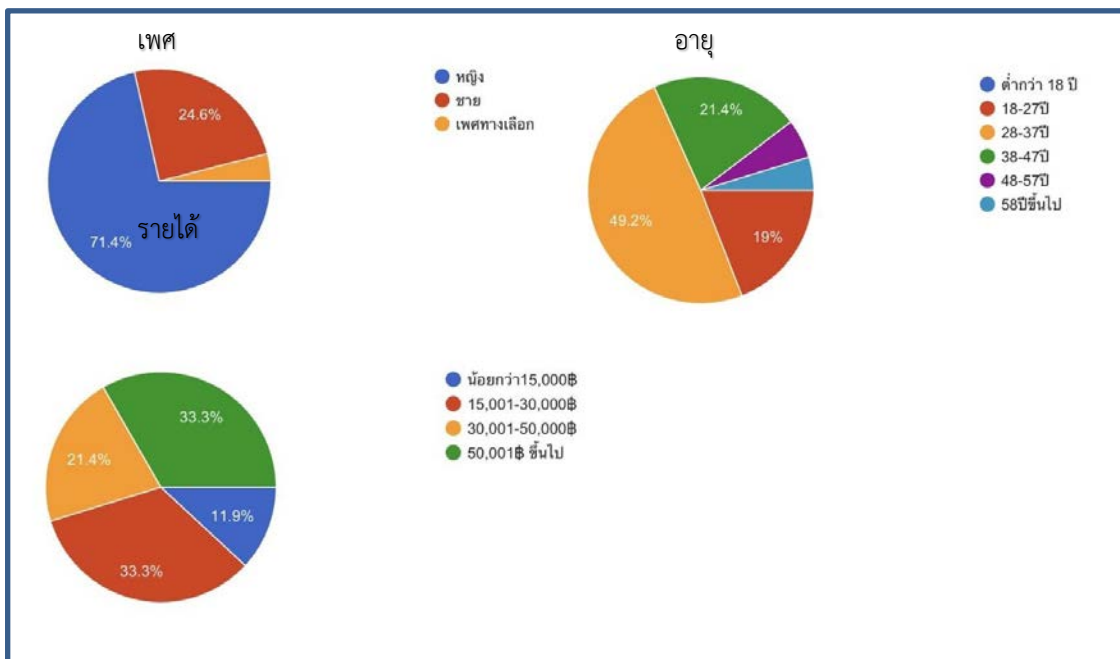
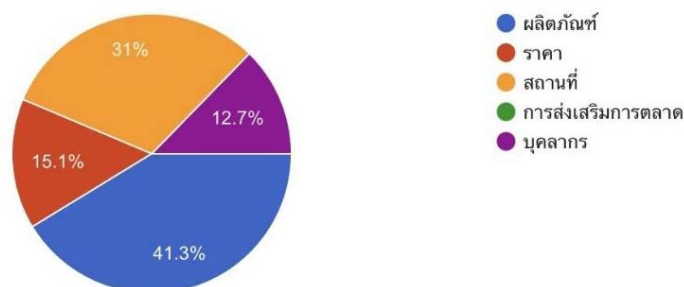


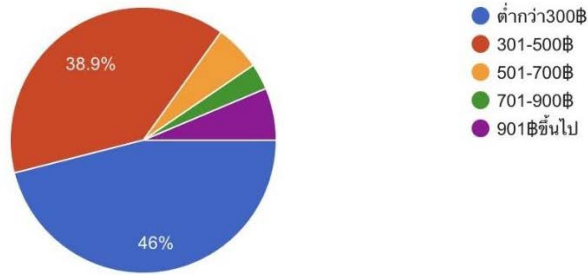
Figure 2: ค่าสถิติทางประชากรศาสตร์จากผลสำรวจ

สรุปผลการวิจัย

เพื่อนำไปสร้างโมเดลSWOT ผู้วิจัยได้ทำผลสำรวจทั้งหมดสี่ด้าน จากผลสำรวจเรื่องปัจจัยที่สำคัญที่สุดของผู้บริโภคในการเข้าใช้บริการในร้านขายยา เราพบว่าเรื่องผลิตภัณฑ์เป็นเรื่องสำคัญที่สุดในเรื่องผลิตภัณฑ์ผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ความหมายเพิ่มเติมในช่องให้ตอบ เช่น ผู้ตอบแบบสอบถามหมายเลข 113 ได้ตอบเพิ่มเติมว่า “...ยาที่ขายควรมีคุณภาพและอย.รับรองทุกตัว ความหลากหลายของยาคอร์มียากๆ เนื่องจากเคยเข้าบางร้าน มีขายแค่บางยี่ห้อเท่านั้น” รองลงมาจะเป็นเรื่องสถานที่ที่ควรมีความสะอาด ถูกสุขลักษณะอนามัยเนื่อง ในที่นี้หมายถึงถึงถ้าเช่นยาบางชนิดต้องถูกเก็บในที่อุณหภูมิที่เหมาะสมก็ควรมีตู้รักษาอุณหภูมิ ส่วนราคาและบุคลากรจะเป็นเรื่องรองๆลงไป สิ่งที่น่าสนใจสำหรับการเก็บข้อมูลข้อนี้ก็คือ ไม่มีผู้ตอบเรื่องการส่งเสริมการตลาดเลย โดยผู้วิจัยอนุมานว่ายาหลายๆชนิดจะถูกกำหนดราคาขายมาจากบริษัทต้นทาง ทำให้ราคาไม่ต่างกันมากผู้บริโภคจึงไม่ได้คำนึงถึงข้อนี้เป็นสำคัญ

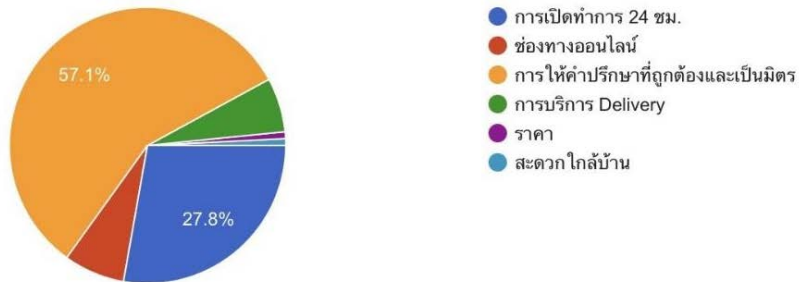


จากผลสำรวจเรื่องค่าใช้จ่ายในการเข้าร้านขายยาหนึ่งครั้ง เราพบว่าผู้บริโภคมีค่าใช้จ่ายต่ำกว่า 300 บาทเป็นลำดับที่ 1 และ 301-500 บาทเป็นลำดับที่ 2 ผลสำรวจด้านค่าใช้จ่ายสามารถอนุมานได้ว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่น่าจะซื้อยาสามัญประจำบ้านและยาบริโภคทั่วไปที่ราคาไม่แพง ดังจะเห็นได้จากคำตอบเพิ่มเติมจากผู้ทำแบบสอบถามหมายเลข 24 ว่า “...ไปร้านขายยาส่วนใหญ่ก็ซื้อแต่พารา หรือทิงเจอร์ ถ้าซื้อพวกเครื่องสำอางค์หรืออาหารเสริมแพงๆไปห้างดีกว่า”

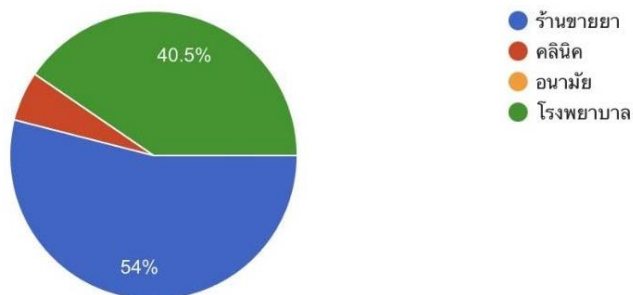


จากผลสำรวจเรื่องการบริการเพิ่มเติมด้านใดที่น่าสนใจที่สุดของร้านขายยา ผลสำรวจพบว่า การให้คำปรึกษาที่ถูกต้องและเป็นมิตรได้รับการเลือกเป็นลำดับที่ 1 ทางผู้วิจัยได้พบปัญหาของผู้บริโภคหลายคนและสะท้อนในคำตอบข้อนี้ เช่น ผู้ตอบแบบสอบถามหมายเลข 397 ได้ตอบเพิ่มเติมว่า “... บางทีไปร้านขายยาเอาเด็กหลังร้านมาขาย ถามอะไรก็ไม่รู้เรื่อง เกสซ์ไปไหน” หรือ ผู้ตอบแบบสอบถามหมายเลข 212 ได้ตอบเพิ่มเติมว่า “... เกสซ์แถวบ้านคุณมากค่ะ ถามอะไรไม่ได้เลย” สิ่งเหล่านี้ทำให้อนุมานได้ว่านอกจากราคาแนะนำเรื่องยาที่ควรถูกต้องแล้ว การบริการในเชิงความสุภาพของเภสัชกรประจำร้านต่อผู้มาซื้อยามีความสำคัญเช่นกัน

อีกคำตอบที่น่าสนใจที่ผู้บริโภคต้องการจากการบริการคือ การเปิดทำการของร้านขายยา 24 ชม. ซึ่งได้รับการเลือกมาเป็นลำดับที่ 2 ผลสำรวจข้อนี้เป็นสิ่งที่ควรคำนึงเป็นอย่างมากเนื่องจากในปัจจุบันยังมีร้านขายยาเพียงไม่กี่ร้านที่เปิด 24 ชม. หากผู้อ่านหรือผู้ที่สนใจธุรกิจขายยาได้นำข้อนี้ไปเป็นจุดแข็งของทางร้านจะทำให้ตอบโจทย์ผู้บริโภคได้ดียิ่งขึ้น



และปัจจัยสุดท้าย จากผลสำรวจเรื่องเมื่อคุณเจ็บป่วยคุณจะนึกถึงสถานที่ใดเป็นที่แรก ผู้วิจัยได้พบว่าร้านขายยาได้ถูกเลือกเป็นตัวเลือกรายแรกที่มากกว่าโรงพยาบาลถึง 14% คำตอบที่ได้รับยังเป็นข้อบ่งชี้ว่าธุรกิจร้านขายยาเป็นธุรกิจที่นำลงทุนในปัจจุบัน เนื่องจากผู้บริโภคมองว่าก่อนจะไปพบแพทย์ ส่วนใหญ่ต้องการที่จะเช็คอาการตนเองเบื้องต้นก่อนว่าป่วยจริงหรือไม่จึงลองซื้อยามาทานเองก่อน เช่น คำตอบจากผู้ทำแบบสอบถามหมายเลข 19 ตอบเพิ่มเติมว่า “...ถ้าไปโรงพยาบาลเลยบางทีไม่ได้ป่วยก็จะโดนค่าหมอค่าต่างๆ ซื้อมามากินเองก่อนดีกว่า ถ้าหายก็จบ”



อภิปรายผลการวิจัย

จากผลสำรวจที่ได้ทำการวิเคราะห์ ผู้วิจัยได้ทำการนำผลสำรวจมาร่างเป็นโมเดลทางธุรกิจ SWOT Analysis ได้ดังนี้

SWOT Analysis

S = Strength คือ ธุรกิจหากเปิดได้ 24 ชม. จะสะดวกต่อการซื้อยาทั้งช่วงกลางวันและช่วงเวลากลางคืน โดยทางร้านควรมีการติดตั้งกล้องวงจรปิดเพื่อความปลอดภัย มีระบบวิดีโอคอล รับคำแนะนำจากเภสัชกรก่อนซื้อยา พนักงานมีการบริการที่ดี ดูแลเอาใจใส่เหมือนเป็นคนในครอบครัว ผู้บริหารมีประสบการณ์ในการบริหารงาน มีความรู้ความสามารถ และประสบการณ์จากหลากหลายสาขา ทั้งในด้านการตลาด ด้านบริหาร ด้านดีลเลอร์ยา เป็นต้น ควรบริการส่งยาฟรีในรัศมี 5กม. สำหรับลูกค้าที่ต้องการซื้อยาม่วน

และมีช่องทางในการจัดจำหน่ายหลายช่องทาง เพื่อเพิ่มความสะดวกให้กับลูกค้า

W = Weakness คือ เป็นกิจการที่มีต้นทุนและค่าตกแต่งที่สูง โดยเฉพาะต้นทุนในด้านการสั่งยา ค่าตกแต่งและต้นทุนด้านการจัดการ หากมีร้านเดียว ไม่มีสาขา อาจทำให้รับลูกค้าได้จำกัด เช่น ช่วงโควิด มีความต้องการการบริการที่สูงมาก หากไม่ได้ตั้งอยู่ในบริเวณที่ใกล้กับจุดท่องเที่ยวอื่นๆ ทำให้กลุ่มเป้าหมายที่จะมาซื้อยาก็ร้านคือผู้อยู่อาศัยบริเวณนั้นและผู้เดินทางผ่านไปผ่านมาในเส้นทางเท่านั้นที่สามารถเข้ามาซื้อได้

O = Opportunity คือ หากเรานำผลวิเคราะห์ข้อมูลมาใช้ คู่แข่งธุรกิจลักษณะเดียวกันที่เปิด 24 ชม. มีน้อยมาก ควรมีการใช้ Application และช่องทาง Line OA เพื่อตอบโต้ภัยพิบัติกรรมลูกค้า รัฐบาลมีการปลดล็อกมาตรการเรื่องโควิด ทำให้ผู้คนกลับมาใช้ชีวิตนอกบ้านมากขึ้น อีกทั้งยังเป็นปัจจัย 4 ที่จำเป็นต่อการใช้ชีวิตและสถานการณ์โควิดที่ยังมีอยู่ ทำให้ความต้องการในการใช้อุปกรณ์ดูแลสุขภาพ เช่น หน้ากากอนามัย ATK เพิ่มมากขึ้น และ Trend เรื่องรักษาสุขภาพยังได้รับความนิยม

T = Threat คือ ภาวะเศรษฐกิจที่ย่ำแย่ทำให้ลูกค้าใช้การตัดสินใจเลือกซื้ออย่างระมัดระวัง ลูกค้ามีช่องทางเลือกซื้อยาสามัญประจำบ้านหรืออุปกรณ์ดูแลสุขภาพผ่านช่องทางออนไลน์อื่นๆ ได้ง่ายมากขึ้น หากไม่สร้างจุดต่างจะมีคู่แข่งในธุรกิจร้านขายยาทั่วไปในบริเวณรอบๆ จำนวนมาก

หลังจากที่ได้รวมผลสำรวจสร้างโมเดล SWOT ขึ้นมาเพื่อนำมาสร้างร้านขายยาในอุดมคติของผู้บริโภค ผู้วิจัยยังได้จำลอง Capital Budgeting ของการทำร้านขายยาสักหนึ่งร้านเพื่อเป็นแนวทางต้นทุนทางการเงินให้กับผู้ที่สนใจลงทุนในธุรกิจนี้ การทำ Capital Budgeting ดังกล่าวได้รับความอุปถัมภ์ข้อมูลจริงจากผู้ที่เกี่ยวข้อง เช่น ผู้จำหน่ายยา (sales agent) ผู้รับเหมาสำหรับการตกแต่งร้าน ผู้รับเหมาในการวางระบบ หากแต่เนื่องด้วย ethics ของการใช้ข้อมูลในงานวิจัยและทางผู้ให้ข้อมูลไม่สะดวกในการเปิดเผยตัวตน ผู้วิจัยจึงขอสงวนนามไว้

โดยเราได้ทำแบบจำลองรายรับรายจ่ายเป็นระยะเวลา 5 ปีสำหรับการลงทุนร้านขายยาหนึ่งร้านได้เป็นตารางด้านล่างโดยแยกเป็น Fixed cost และ Variable cost

Fixed cost	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	สะสม 4 ปี	เฉลี่ย/เดือน
ค่าตกแต่งร้าน	200,000					200,000	3,333
เครื่อง POS	50,900					50,900	848
เครื่องปรับอากาศ	23,838					23,838	397
ค่าเช่า	336,000	336,000	336,000	336,000	336,000	1,680,000	28,000
ดอกเบี้ยจ่าย	89,510	89,510	89,510	89,510	89,510	89,510	1,492
ค่าทำการตลาด	360,000	360,000	480,000	650,000	700,000	2,550,000	42,500
ค่ายาเวชภัณฑ์	600,000					600,000	10,000
Total Fixed Cost	1,660,248	785,510	905,510	1,075,510	1,125,510	5,552,288	92,538
ต้นทุนผันแปร	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	สะสม 4 ปี	เฉลี่ย/เดือน
ค่าน้ำ ค่าไฟ	200,000	200,000	250,000	270,000	300,000	1,220,000	20,333
ค่ายาเวชภัณฑ์	3,711,000	6,050,000	7,358,640	8,057,000	9,587,300	35,311,080	588,518
เงินเดือนเภสัช+ใบประกอบวิชาชีพ	1080000	1080000	1080000	1080000	1080000	5,400,000	90,000
Commission เภสัช	288,000	288,000	360,000	432,000	540,000	1,908,000	31,800
ค่าจ้างพนักงาน	240,000	246,000	504,000	516,000	528,000	2,034,000	33,900
ค่าจ้างพนักงาน(ส่วนของเจ้าของ)	720,000	720,000	720,000	720,000	720,000	3,600,000	60,000
Total ผันแปร	6,239,000	8,584,000	10,272,640	11,075,000	12,755,300	48,925,940	815,432

ไม่เพียงเท่านั้น ทางผู้วิจัยยังได้ทำการจำลองยอดขายตลอดระยะเวลา 5 ปีดังตารางด้านล่าง โดยตัวเลขที่ได้จากการจำลองเหล่านี้จะนำไปคำนวณตัวเลขทางการเงินต่างๆดังที่ได้กล่าวไว้ในตอนต้น

- IRR > Discount Rate เราควรลงทุนในกิจการดังกล่าวเพราะว่า การลงทุนให้ผลตอบแทนมากกว่าที่คาดหวังจาก Discount Rate
- IRR = Discount Rate สามารถลงทุนได้เพราะว่า การลงทุนให้ผลตอบแทนตามที่คาดหวังจาก Discount Rate
- IRR < Discount Rate ไม่ควรลงทุน เพราะว่าการลงทุนให้ผลตอบแทนน้อยกว่าที่คาดหวังจาก Discount Rate

< Home IRR NPV Add Row MIRR

Discount Rate (%) Note

⊖	Cash Flow 0	-7895748
⊖	Cash Flow 1	2158490
⊖	Cash Flow 2	2312690
⊖	Cash Flow 3	3454080
⊖	Cash Flow 4	5429240

Reset Email Calculate

Internal Return Rate (IRR): **20.7137%**
 Net Present Value (NPV): **2,748,771.72**

ธุรกิจร้านยาจากแบบจำลองมีค่า IRR > Discount Rate (8.25%) ในกรณีนี้คือ IRR = 20.7137% จึงเป็นโครงการที่ควรลงทุน เพราะธุรกิจจะได้รับผลตอบแทนมากกว่า Discount Rate

	Year 0	1	2	3	4
Cash flow	-7,895,748	2,158,490	2,312,690	3,454,080	5,429,240
Cumulative cash flow	-7,895,748	-5,737,258	-3,424,568	29,512	5,458,752

$$\text{Payback period} = 2 + \frac{3,424,568}{3,454,080} = 2.99$$

นอกจาก NPV และ IRR แล้ว เรายังได้ทำการคำนวณค่า payback period ซึ่งเป็นตัวบ่งชี้ว่าธุรกิจดังกล่าวสามารถสร้างผลตอบแทนจนให้ทุนคืนแก่ผู้ลงทุนในระยะเวลาที่ปี จะเห็นได้ว่าธุรกิจร้านขายยาจากแบบจำลองมีระยะเวลาคืนทุนอยู่ที่ 2.99 ปี ระยะเวลาในการคืนทุน 2.99 ปีเป็นช่วงเวลาที่เหมาะสม เพราะต้นทุนที่ลงทุนมีมากพอสมควรแต่ธุรกิจนี้ให้ระยะเวลาในการคืนทุนเร็วซึ่งสร้างโอกาสให้ธุรกิจยั่งยืนได้เร็วขึ้น

สรุป

ธุรกิจขายยาเป็นธุรกิจที่น่าสนใจในสภาวะสุม่เสี่ยงของโรคระบาด อีกทั้งด้วย business trend ของผู้บริโภคที่หันมาสนใจสุขภาพมากขึ้นยิ่งทำให้ธุรกิจดังกล่าวเป็นหนึ่งในโอกาสที่จะสร้างผลกำไรให้ผู้สนใจลงทุน จากผลการสำรวจ ร้านขายยาในปัจจุบันยังไม่สามารถตอบโจทย์ผู้บริโภคได้ทั้งหมด เช่น ร้านขายยาส่วนใหญ่ยังเปิดทำการตามเวลาปกติ หากแต่ผู้บริโภคนั้นต้องการให้ร้านขายยาเปิดทำการ 24 ชม. หรือแม้แต่ในส่วนของการบริการ ทางผู้บริโภคต้องการมากกว่าแค่การแนะนำยาของทางร้านซึ่งหมายรวมไปถึงความสุภาพและความเอาใจใส่ในการให้บริการเป็นองค์รวมโดยเมื่อนำมาสร้างเป็นโมเดล SWOT Analysis แล้วหากสามารถดำเนินรอยตามได้ทั้งหมดจะทำให้ธุรกิจร้านขายยาดังกล่าวประสบความสำเร็จ

นอกจาก insight หรือข้อมูลที่ได้รับจากผลการศึกษาผู้บริโภคแล้ว เรายังได้สร้างแบบจำลอง Capital budgeting ขึ้นมาเพื่อศึกษาว่าธุรกิจร้านขายยาร้านหนึ่งมีโอกาสประสบความสำเร็จมากน้อยเพียงใด โดยท้ายที่สุดแล้วทำให้ได้ค่าออกมาคือ NPV=2,748,771 IRR= 20.71% และ payback period ที่ 2.99 ปี สิ่งเหล่านี้เป็นสิ่งที่ชี้ชัดว่าโอกาสประสบความสำเร็จจากร้านขายยาในภาคธุรกิจมีอยู่มากทีเดียว

เอกสารอ้างอิง

- แสงสุข พิทยานุกุล และ ศิริ ชะระอำ. การตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านขายยาของผู้บริโภคไทย. วารสารวิชาการบริหารธุรกิจสมาคมสถาบันอุดมศึกษาเอกชนแห่งประเทศไทยในพระราชูปถัมภ์ สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี. 6,2 (2560): 135-145.
- อารียา มั่นอ่วม และ ชิตตะวัน ชนะกุล. ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านขายยาของผู้บริโภคในเขตอำเภอเมือง จังหวัดชัยนาท. *Journal of Modern Learning Development*. 7,8 (2565): 134-142.
- Krungsri Research. แนวโน้มธุรกิจ/อุตสาหกรรม ปี 2564-2566: อุตสาหกรรมยา. (ออนไลน์) 2564 (อ้างเมื่อ 15 ธันวาคม 2565). <https://www.krungsri.com/th/research/industry/industry-outlook/Chemicals/phamaceuticals/IO/io-pharmaceuticals-21>
- Bernroider, Edward. Factors in SWOT Analysis Applied to Micro, Small-to-Medium, and Large Software Enterprises:: an Austrian Study. *European Management Journal*. 20,5 (2002): 562-573.
- WU, Yiqiong. The Marketing Strategies of IKEA in China Using Tools of PESTEL, Five Forces Model and SWOT Analysis. *Advances in Social Science, Education and Humanities Research*. 403 (2019): 348-355.

รายชื่อสถาบันที่ร่วมนำเสนอบทความ

1. คณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยนครพนม
2. คณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต
3. คณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏพิบูลสงคราม
4. คณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร
5. คณะเทคโนโลยีสารสนเทศ คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร
6. คณะนิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยทักษิณ
7. คณะนิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีปทุม วิทยาเขตขอนแก่น
8. คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน นครราชสีมา
9. คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี
10. คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์
11. คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
12. คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี
13. คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
14. คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏชัยภูมิ
15. ภาควิชาเคมี คณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม
16. ภาควิชาเภสัชเคมีและเภสัชเวท คณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร
17. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
18. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา
19. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
20. มหาวิทยาลัยขอนแก่น
21. มหาวิทยาลัยคริสเตียน
22. มหาวิทยาลัยเจ้าพระยา
23. มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
24. มหาวิทยาลัยตาปี
25. มหาวิทยาลัยทักษิณ
26. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ
27. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลกรุงเทพ
28. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลตะวันออก
29. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลตะวันออก วิทยาเขตจักรพงษ์ภูวนารถ
30. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร
31. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา ตาก
32. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย สงขลา
33. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน
34. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน นครราชสีมา
35. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน วิทยาเขตขอนแก่น

รายชื่อสถาบันที่ร่วมนำเสนอบทความ

36. มหาวิทยาลัยธนบุรี
37. มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวงเชียงราย
38. มหาวิทยาลัยรังสิต
39. มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่
40. มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม
41. มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา
42. มหาวิทยาลัยราชภัฏร้อยเอ็ด
43. มหาวิทยาลัยราชภัฏสกลนคร
44. มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา
45. มหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี
46. มหาวิทยาลัยราชภัฏ พิบูลสงคราม
47. มหาวิทยาลัยราชภัฏกาญจนบุรี
48. มหาวิทยาลัยราชภัฏชัยภูมิ
49. มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่
50. มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม
51. มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา
52. มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์
53. มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร
54. มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต
55. มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
56. มหาวิทยาลัยราชภัฏร้อยเอ็ด
57. มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์
58. มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง
59. มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ
60. มหาวิทยาลัยราชภัฏสกลนคร
61. มหาวิทยาลัยราชภัฏสกลนคร
62. มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา
63. มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี
64. มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
65. มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรธานี
66. มหาวิทยาลัยศรีปทุม
67. มหาวิทยาลัยศรีปทุม วิทยาเขตขอนแก่น
68. มหาวิทยาลัยศรีปทุม วิทยาเขตชลบุรี
69. มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี
70. มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย
71. มหาวิทยาลัยหาดใหญ่

รายชื่อสถาบันที่ร่วมนำเสนอบทความ

72. มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา
73. โรงเรียนสุรวิวัฒน์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี
74. โรงเรียนอนุบาลเชียงคาน (เทศบาล1)
75. วิทยาลัยการเมืองและการปกครอง มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา
76. วิทยาลัยเทคนิคขอนแก่น
77. วิทยาลัยเทคนิคราชบุรี
78. วิทยาลัยเทคโนโลยีสยาม
79. วิทยาลัยนครราชสีมา
80. วิทยาลัยนครราชสีมา
81. วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยศรีปทุม
82. วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยศรีปทุม วิทยาเขตขอนแก่น
83. วิทยาลัยบัณฑิตเอเชีย
84. วิทยาลัยอาชีวศึกษาสุพรรณบุรี สถาบันการอาชีวศึกษาภาคกลาง 4
85. สถาบันวิชาการวิทยาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา
86. สาขาการจัดการโรงแรมและไมซ์ วิทยาลัยการท่องเที่ยวและการบริการ มหาวิทยาลัยศรีปทุมขอนแก่น
87. สาขาวิชาคอมพิวเตอร์ศึกษา คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยราชภัฏบ้านสมเด็จเจ้าพระยา
88. สาขาเศรษฐศาสตร์ คณะบริหารธุรกิจและเทคโนโลยีสารสนเทศ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลตะวันออก
89. สำนักการศึกษากรุงเทพมหานคร
90. สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษาขอนแก่น เขต 4
91. สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษามัธยมศึกษาขอนแก่นบุรี
92. สำนักงานป้องกันควบคุมโรคที่ 7 จังหวัดขอนแก่น
93. สำนักงานศึกษาธิการจังหวัดขอนแก่น

มหาวิทยาลัยศรีปทุม ขอนแก่น

182/12 หมู่ 4 ถนนศรีจันทร์ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น 40000

โทร : 043-224111

Facebook : โท - เอก มหาวิทยาลัยศรีปทุม ขอนแก่น

<http://www.khonkaen.spu.ac.th/>

