

บทที่ 1

บทนำ

ในการทำงานของนักธุรกิจ การกำหนดกลยุทธ์และการวิเคราะห์ทางการตลาดเป็นหัวใจในการทำงานให้ประสบความสำเร็จ ให้บรรลุเป้าหมายหรือโครงการที่วางเอาไว้ ฉะนั้นการที่นักธุรกิจจะตัดสินใจในการลงทุนจึงมักสำรวจข้อมูลในด้านต่าง ๆ เพื่อเป็นข้อมูลเบื้องต้นที่จะใช้ตัดสินใจในการลงทุน

การวิจัยข้อมูลเกี่ยวกับกลยุทธ์ด้านการตลาด จึงเป็นการช่วยกำหนดนโยบายและแก้ไขปัญหาในการปฏิบัติงาน การสำรวจกลยุทธ์ของร้านขายยา จึงมีความจำเป็นต่อเภสัชกร เพื่อทำความเข้าใจต่อตลาดและเพื่อการลงทุนให้มีประสิทธิภาพสูงสุดต่อไป

ความเป็นมาและปัญหาในการวิจัย

A) ร้านขายยาเป็นสถานที่ให้บริการด้านสุขภาพ อนามัยที่เป็นของเอกชน ประชาชนกว่าร้อยละ 60 ใช้บริการร้านขายยาเป็น ^{บริการปฐมภูมิ} Primary Health-Care เมื่อเริ่มเจ็บป่วย ซึ่งเดิมธุรกิจร้านขายยาเป็นธุรกิจของคนจีน ที่ดำเนินงานในลักษณะครอบครัวสืบทอดกันมา แต่เนื่องจากว่าเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับชีวิต เพราะยาเป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ที่จำเป็น รัฐบาลจึงต้องเข้ามาควบคุม โดยออกกฎหมายและระเบียบต่าง ๆ และให้อยู่ในความดูแลของบุคคล ที่มีความรู้ความสามารถทางด้านเภสัชกรรม

ในปัจจุบันนี้ กระทรวงสาธารณสุขได้แบ่งร้านขายยาออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ ร้านขายยาแผนปัจจุบันบรรจุเสร็จที่ควบคุมการขายยาโดยพยาบาล หรือผู้ผ่านการอบรมจากกระทรวงสาธารณสุข และร้านขายยาแผนปัจจุบัน ที่ควบคุมการขายยาโดยเภสัชกร

ในระยะแรก เกษัชกรเข้ามามีบทบาทในร้านขายยา โดยมาเป็นผู้นำที่ปฏิบัติการควบคุม การขายยาอันตราย ยาควบคุมพิเศษ ต่อมาพระราชบัญญัติยาได้เข้มงวดและรัดกุมขึ้น เกษัชกร จำนวนหนึ่ง จึงหันมาเปิดร้านขายยาเป็นอาชีพ เพราะเป็นธุรกิจที่ให้ผลตอบแทนสูง ซึ่งสามารถพบ ได้ทั่วไปที่กรุงเทพมหานคร เชียงใหม่ หาดใหญ่ นอกจากนี้แล้ว เกษัชกรที่รับราชการ ตาม โรงพยาบาล และมหาวิทยาลัย ยังหันมาใช้เวลาว่างในตอนเย็น เปิดร้านขายยาตามชุมชนที่ตนได้พัก อาศัย เพื่อเป็นรายได้พิเศษอีกทางหนึ่งด้วย

ปี พ.ศ. 2533 ร้านขายยาแผนปัจจุบัน ประเภทที่ใช้เภสัชกรควบคุม ทั่วประเทศมีอยู่ 3,701 ร้าน ต่างจังหวัด 1,747 ร้าน ซึ่งในจำนวนนี้มีอยู่ 1,000 ร้าน ที่เป็นเภสัชกรแขวน ป้ายไว้เฉย ๆ ซึ่งเมื่อเทียบค่านวลัดส่วนเภสัชกรต่อประชาชนทั่วประเทศจะเท่ากับ 1 : 15,223 คน โดยคิดสัดส่วนในกรุงเทพฯ เท่ากับ 1 : 3,137 คน และต่างจังหวัด 1 : 28,741 คน¹ ซึ่ง ตัวเลขนี้นับว่าเป็นตัวเลขที่แสดงถึงความขาดแคลนเภสัชกรในประเทศ การแก้ไขของทางรัฐบาลที่ กระทำอยู่ในปัจจุบันได้แก่ การผลิตเภสัชกรเพิ่มขึ้น และการแก้ไขการบริหารงานสาธารณสุขทั่ว ประเทศ โดยคารบับคืบให้เภสัชกรไปใช้ทุนตามโรงพยาบาล ชุมชน ตามอำเภอต่าง ๆ ทั่วประเทศ

สำหรับร้านขายยาที่มีเภสัชกรเป็นเจ้าของทั่วประเทศมีอยู่ประมาณ 2,000 ร้าน ซึ่ง ร้อยละ 80 ของจำนวนนี้อยู่ในกรุงเทพมหานคร สำหรับจังหวัดเชียงใหม่ มีร้านขายยาแผน ปัจจุบัน ตามประกาศกระทรวงสาธารณสุข ประมาณ 242 ร้าน ใน 19 อำเภอ 3 กิ่งอำเภอ² ซึ่งเป็นร้านขายยาที่มีเภสัชกรเป็นเจ้าของอยู่ประมาณ 60 ร้าน ซึ่งอยู่ในเขตอำเภอเมืองเป็น ส่วนมาก สำหรับต่างอำเภอมียเฉพาะ อำเภอฝาง สันป่าตอง แม่ริม และสันกำแพง เท่านั้น

¹ กัชรพร ช้างแก้ว, "โคเวตาร้านยาโรคเรื้อรังที่รอรักษา" ผู้จัดการรายเดือน (2534) : 69.

² สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดเชียงใหม่, (2536)

เก็ลชกรที่เป็ดร้ำนขายยาในเขตอำเภอเมือง จังหวัตเชียงใหม่ จัำนวน 48 ร้ำน ได้เป็ดร้ำนขายยาในท้่าเลที่ตั้งกระจ่ายออกโปใน 11 ตำบล จากท้่าหมด 14 ตำบล ซึ่งเมือพิจารณาตุแล้ว แต่ล้่าร้ำนจะอาศัยกลุ่ลยทุ่ลส่วนประสมท้่าการตลาดที่แตกต่างกันในการจัดการท้่าการตลาดเพื่อชวงซึ่งกลุ่ลลค้่าเข้าห้่ามาของตุนไม่่ว่าจะเป็่นการแข่งชันกับร้ำนขายยาที่มอยู่เดิม หรือต่อการเพิ่มยอดขายล้่านค้่าของตุน

จากจัำนวนร้ำนขายยาที่มีเก็ลชกรเป็่นเจ้าของ มีเพียงหนึ่ง ในล้่าของร้ำนขายยาท้่าหมดซึ่งถึ่ถึ่อย่งมีจัำนวนน้อย ท้่านี้เพราะว่าร้ำนขายยาจ้่าเป็่นต้อง ใช้เงินทุน และการพิจารณาเลือกท้่าเลที่ตั้ง ซึ่งท้่าเลที่ตั้งที่ตีมักจะมีร้ำนขายยาที่เป็ดกั้การอยู่ก่อนแล้ว ฉะนั้เก็ลชกรจึ่งจ้่าเป็่นต้องมีการรวมตัว เพื่อชวงเหลือซึ่งกันแล้่ากัน ในการพัฒนาวิชาชีฟ การทุนชวงชวงด้านล้่านค้่าและชวงสาร ตลอดจนความรู้ในท้่าด้านวิชาการท้่าพัฒนาชันใหม่ มีการก่อตั้งกลุ่ลเก็ลชกรภาคเหนือชมรมเก็ลชกรจึ่งหวัตเชียงใหม่

ถูกรั้จเป็ดร้ำนขายยาของเก็ลชกร เป็่นอาชีพที่ให้ผลตอบแทนสูง แต่ปรากฏว่า เก็ลชกรเจ้าของร้ำนขายยา เมือประกอบอาชีพนั้นาน ๆ มักเป็ื่อ มีอุปสรรคในการท้่างาน และบางคร้งต้องหาอาชีพอื่นมาเสริม หรือมีฉะนั้แล้่าก็โอนกิจการร้ำนขายยาให้เก็ลชกรร้ำนเองท้่าต่อไป ซึ่งเป็่นการแสดงให้เห็นว่่า อาชีพนั้แม้จะมองจากบุคคลภายนอกว่่าไม่น่าจะมีอุปสรรคอะไรมาก แต่เมือเข้ามาประกอบอาชีพแล้ว พบว่่ายังมีรายละเอียดที่ปลึ่กย้อย ที่ต้องศึกษาค้่านค้่วา เป็่นกลุ่ลยทุ่ลท้่าการตลาดต่อไป

การเข้ามาศึกษาวิจัย ในเรื่่องกลุ่ลยทุ่ลส่วนประสมท้่าการตลาดของร้ำนขายยาที่มีเก็ลชกรเป็่นเจ้าของ จึ่งเป็่นการศึกษากลุ่ลยทุ่ลท้่าการค้าของคคนกลุ่ลหนึ่ง ต่อตลาดที่มีการแข่งขันสูง และเป็่นการรวบรวมเอาประลัษการณ้จากเก็ลชกรที่เป็่นเจ้าของร้ำนขายยาในท้่าองถึ้น มาศึกษาค้่านค้่วาห้่าลัษณะเฉพาะเพื่อเป็่นแนวทางในการปฏิบัติต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาถึงกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด ของร้านขายยาที่มีเภสัชกรเป็นเจ้าของทั้งหมดในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
2. เพื่อศึกษาเปรียบเทียบกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดของร้านขายยาที่มีเภสัชกรเป็นเจ้าของ

ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา

เนื่องจากการเก็บข้อมูลครั้งนี้ เป็นการเก็บข้อมูลจากเภสัชกรเจ้าของร้าน เมื่อทำเสร็จแล้ว จากการวิเคราะห์ข้อมูลทั้งหมด คาดว่าจะได้รับประโยชน์ดังต่อไปนี้

1. ทราบถึงแนวคิดด้านกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดของร้านขายยาที่มีเภสัชกรเป็นเจ้าของ
2. ทราบถึงลักษณะที่เหมือนและแตกต่างกันของกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดของร้านขายยาที่มีเภสัชกรเป็นเจ้าของ
3. นำข้อมูลและผลวิจัย ไปใช้ในการประกอบอาชีพ และกำหนดทิศทางการธุรกิจของผู้ค้นคว้า