

สารบัญ

	หน้า
บทที่ 1 บทนำ	1
บทที่ 2 ระบบยาของประเทศไทย สภาพปัญหาพื้นฐานในระบบยา และร้านยา	
ในฐานะที่เป็นส่วนหนึ่งของระบบยา	5
ปัญหาและสาเหตุของปัญหาในระบบยา	6
ระบบการกำกับดูแลของรัฐ	8
ระบบธุรกิจยา	12
กลุ่มผู้ผลิตยา	13
กลุ่มผู้นำเข้ายาจากต่างประเทศ	14
กลุ่มผู้จำหน่ายยา	14
ระบบการจัดการบริการสาธารณสุข	16
มูลค่าการบริโภคยา	18
การคัดเลือกและแบ่งประเภทของยา	20
ช่องทางและสัดส่วนของการกระจายยา	22
ปัญหาขาดการเอาใจใส่ภูมิปัญญาพื้นบ้าน	27
ปัญหาระบบข้อมูลข่าวสารด้านยา	28
สรุปปัญหาโดยภาพรวม	28
เอกสารอ้างอิง	31
บทที่ 3 บทบาทในเชิงธุรกิจและวิชาการของผู้ประกอบการร้านยา	35
ผู้ประกอบการร้านยา	35
ร้านยาในฐานะผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม	39
บทบาทของผู้ค้าปลีกยา	40
ผู้บริโภคนายา	42
กลุ่มยาที่จ่ายจากร้านยา	44
พันธมิตรของร้านยา	46
เครือข่ายร้านยา	46

นุชบง จำเริญดาร์ศรีมี. 2546. ธุรกิจยา : ยุทธศาสตร์การพัฒนาร้านยาในภาคเหนือตอนบน. กรุงเทพฯ : สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และสถานวิชาการนานาชาติ มหาวิทยาลัย เชียงใหม่.

สินค้าและบริการ	87
สภาพการแข่งขัน	88
การวิจัยตลาดและการวิเคราะห์ตลาด	89
1. กลุ่มลูกค้า	
2. ขนาดและแนวโน้มตลาด	
การแข่งขันและข้อได้เปรียบในการแข่งขัน	90
ความคุ้มค่าเชิงธุรกิจ	93
แผนการตลาด	95
การดำเนินงาน	96
ผู้บริหาร ระบบการบริหารงานและการจัดองค์กร	97
โอกาสขยายธุรกิจ	103
การวิเคราะห์ความเสี่ยง	108

สารบัญตาราง

	หน้า	
ตารางที่ 1	มูลค่าการบริโภคยา	18
ตารางที่ 2	ข้อมูลแหล่งกระจายยาและสัดส่วนการกระจาย	24
ตารางที่ 3	โครงสร้างร้านยา	25
ตารางที่ 4	สัดส่วนร้านยาต่อจำนวนประชากร ใน 8 จังหวัดภาคเหนือตอนบน	56
ตารางที่ 5	ร้านยาประเภทต่างๆ ใน 8 จังหวัด ภาคเหนือตอนบน	58
ตารางที่ 6	จำนวนผู้ประกอบการแบ่งตามประเภทร้านยา	65
ตารางที่ 7	ระยะเวลาดำเนินธุรกิจของกลุ่มตัวอย่าง	66
ตารางที่ 8	จำนวนกลุ่มตัวอย่างตามลักษณะธุรกิจ	66
ตารางที่ 9	สถานที่ตั้งร้านยาใน 8 จังหวัด	67
ตารางที่ 10	ความคิดเห็นเกี่ยวกับความเป็นไปได้ ของการทำธุรกิจต่อเนื่องร้านยา	69
ตารางที่ 11	วันเวลาที่ผู้ประกอบการสะดวก เข้ารับการฝึกอบรม	70
ตารางที่ 12	เนื้อหาวิชาที่ต้องการฝึกอบรม	71
ตารางที่ 13	หัวข้อสำคัญของแผนธุรกิจที่ผู้ประกอบการคิดว่า เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาร้านยา	72
ตารางที่ 14	การใช้ประโยชน์จากแผนธุรกิจ	73
ตารางที่ 15	ความคิดเห็นเกี่ยวกับความเป็นไปได้ของการทำธุรกิจต่อเนื่อง	74
ตารางที่ 16	ความสัมพันธ์ระหว่างที่ตั้งของร้านยา ความเป็นไปได้ ในการทำธุรกิจต่อเนื่อง	75
ตารางที่ 17	ความคิดเห็นในเรื่องการเข้าร่วมฝึกอบรม และการบันทึก ข้อมูลลูกค้า	76
ตารางที่ 18	ผลการดำเนินงานของสถานปฏิบัติการ เกษัชชุมชน มหาวิทยาลัยเชียงใหม่	83
ตารางที่ 19	ลักษณะการดำเนินงาน	85

ตารางที่ 20	สถิติจำนวนลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการรายเดือนของสถานฯ	89
ตารางที่ 21	งบดุล	93
ตารางที่ 22	งบกำไรขาดทุน	94
ตารางที่ 23	ผลประกอบการ (งบดุล)	101
ตารางที่ 24	ผลประกอบการ (งบกำไรขาดทุน)	102
ตารางที่ 25	จำนวนวันให้บริการ ผู้ใช้บริการและรายได้	103
ตารางที่ 26	ประมาณการรายรับสุทธิต่อเดือนที่จะเกิดขึ้นจากการ ขยายเวลาทำการ	107
ตารางที่ 27	จำนวนลูกค้าในแต่ละช่วงเวลา	109
ตารางที่ 28	ยอดจำหน่ายเวชภัณฑ์ในแต่ละผลิตภัณฑ์	109