

1-1-1977

เภสัชกร ศึกษานของเขา : เภสัชกร กรแก้ว สฤลจันทร์

บุญยงค์ ตันติศิระ

Follow this and additional works at: <https://digital.car.chula.ac.th/tjps>



Part of the [Pharmacology Commons](#)

Recommended Citation

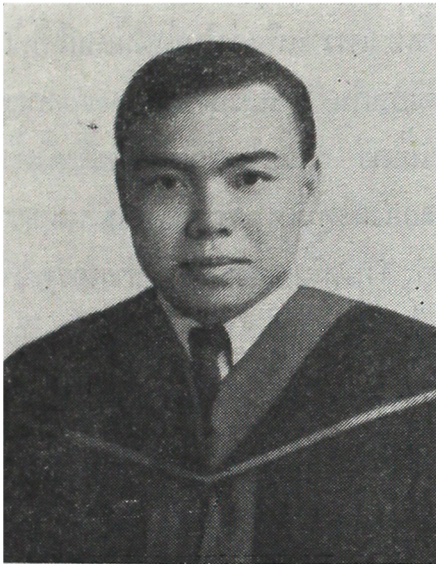
ตันติศิระ, บุญยงค์ (1977) "เภสัชกร ศึกษานของเขา : เภสัชกร กรแก้ว สฤลจันทร์," *The Thai Journal of Pharmaceutical Sciences*: Vol. 2: Iss. 1, Article 8.

DOI: <https://doi.org/10.56808/3027-7922.1790>

Available at: <https://digital.car.chula.ac.th/tjps/vol2/iss1/8>

This Article is brought to you for free and open access by the Chulalongkorn Journal Online (CUJO) at Chula Digital Collections. It has been accepted for inclusion in The Thai Journal of Pharmaceutical Sciences by an authorized editor of Chula Digital Collections. For more information, please contact ChulaDC@car.chula.ac.th.

เภสัชกร กับงานของเขา



เภสัชกร กรแก้ว สกุลจันทร์

ในหน้าเภสัชกรกับงานฉบับนี้ เราขอเสนอประวัติและผลงานของเภสัชกรอีกท่านหนึ่ง ซึ่งประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพเปิดร้านขายยาเอง และอยู่ประจำร้านทั้งวัน ประวัติของท่านผู้นี้เป็นที่น่าสนใจในการที่จะกระตุ้นเภสัชกรรุ่นหลัง ๆ ให้เปิดร้านขาย

ยาเองเมื่อมีโอกาสที่จะทำได้ โดยเห็นว่าการประกอบอาชีพด้านนี้ จะนำความสำเร็จให้แก่เภสัชกรได้ไม่แพ้งานด้านอื่น และยังเป็นอาชีพที่ให้บริการทางสาธารณสุขแก่ประชาชนโดยตรงอีกด้วย เภสัชกรผู้นั้นคือ **คุณกรแก้ว สกุลจันทร์**

เกศจักร กรแก้ว สกุลจันทร์ อายุ 30 ปี จบการศึกษานามัธยมศึกษาปีที่ 5 จากโรงเรียน อำนวยศิลป์ พระนคร จากนั้นได้เข้าศึกษาต่อ ในคณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล จน สำเร็จในปี พ.ศ. 2513 เมื่อสำเร็จการศึกษา ใหม่ ๆ คุณกรแก้ว ได้เข้าทำงานที่โรงงาน ฟิชแซลล์ ได้ประมาณครึ่งปี จากนั้นได้ย้ายมา ทำงานที่โรงงานผลิตยา นิวยอร์กเคมีคัลอีก ปรมาณ 5 ปี จึงได้มาเปิดร้านขายยาของตัวเอง เมื่อเดือนเมษายน พ.ศ. 2518 คุณกรแก้ว สมรสแล้ว กับคุณ อัมพรทิพย์ สกุลจันทร์ ซึ่งเป็นเกศจักรรุ่นเดียวกันนั่นเอง ปัจจุบัน คุณอัมพรทิพย์ ทำงานอยู่ที่โรงงานขันท้า แผนกวิเคราะหฺยา ส่วนคุณกรแก้วนั้นเป็น เกศจักรประจำอยู่ที่ร้านขายยา บางลำภู เกศจักร เลขที่ 24 ถนนตานี บางลำภู กรุงเทพมหานคร

คุณกรแก้ว ได้ตอบคำถามของเรา ซึ่ง พอสรุปได้ดังนี้

อะไรเป็นสาเหตุให้คุณกรแก้วมาเปิดร้านขายยา ?

ในตอนที่ยังใหม่ ๆ นั้น คุณกรแก้ว ไม่ได้คิดจะเปิดร้านขายยาเอง แต่อยากจะทำ งานตามโรงงานผลิตยามากกว่า จึงได้เข้าทำงาน ที่โรงงานฟิชแซลล์ และย้ายไปอยู่ โรงงาน

นิวยอร์กเคมีคัลดังกล่าว แต่เมื่อทำไปแล้วเห็นว่าไม่ค่อยมีอะไรก้าวหน้าขึ้น งานที่ทำก็จำเจ อยู่นั่นเอง บางปีโชคดี เงินเดือนก็ขึ้นมาก หน่อย บางปีก็ไม่ได้ขึ้นเงินเดือนเลย พอดี ในระยะนั้นคุณแม่คุณกรแก้ว เห็นว่ามีห้องว่าง อยู่ ซึ่งน่าจะนำมาทำประโยชน์ได้ จึงปรึกษากับคุณแม่กรแก้วว่าน่าจะนำมาประกอบกิจการ อย่างใดอย่างหนึ่ง คุณกรแก้วจึงคิดจะเปิดร้านขายยาขึ้น เพราะเห็นว่าในย่านนี้คนก็เดินผ่าน มากเหมือนกัน และยังไม่มีร้านขายยาอยู่ใน บริเวณนี้เลย ส่วนใหญ่เป็นร้านขายผ้าทั้งนั้น น่าที่จะลองลงทุนดู จึงเปิดเป็นร้านขายยาขึ้น โดยแบ่งตําานหนึ่งของร้านไปขายเครื่องเขียน และเครื่องกีฬาด้วย ซึ่งกิจการก็ได้เจริญก้าวหน้ามาจนทุกวันนี้

วิธีการเปิดร้านขายยาตลอดจนเงิน

ลงทุนและการขออนุญาต

เมื่อคิดว่าจะนำห้องที่มีอยู่นั้นมาดำเนิน กิจการร้านขายยาแล้ว คุณกรแก้วก็ได้ทำการ ตบแต่งร้านตามที่กองควบคุมอาหารและยาได้ กำหนดไว้ เช่นขนาดของห้องเกศจักร ตลอด จนเครื่องมือที่ทางกระทรวงกำหนดให้มี จาก นั้นได้ไปยื่นหนังสือขออนุญาตประกอบกิจการ ที่กองควบคุมอาหารและยา จากนั้นประมาณ 2 เดือน ทางกองก็จะส่งเจ้าหน้าที่มาตรวจดูร้าน

ถ้าไม่มีอะไรต้องแก้ไขก็จะอนุญาตให้เปิดได้ ในช่วงที่รอใบอนุญาตนั้นก็เตรียมซื้อยาเข้าร้านไว้สำหรับเงินที่ใช้จ่ายในการตกแต่งห้องและชื้อยานั้น คุณกรแก้วกล่าวว่าได้ใช้ไปประมาณ 2 แสนบาท ส่วนชนิดและจำนวนของยาที่จะต้องซื้อเข้าร้านนั้น ส่วนมากคุณกรแก้วได้รับคำแนะนำจากเภสัชกรรุ่นพี่ที่เปิดร้านอยู่ก่อนแล้ว โดยไปขอจดยาที่ควรซื้อและซื้อจำนวนพอสมควรจากร้านขายส่ง เหตุที่ซื้อจากร้านขายส่งเพราะถ้าซื้อกับบริษัทจะแพงเพราะชื้อยาเป็นจำนวนน้อย ทางร้านขายส่งชื้อจากบริษัทที่ละมาก ๆ จึงได้ส่วนลดมาก ราคาจึงถูกลง ส่วนยาที่ต้องซื้อเพิ่มเติมในภายหลังนั้น ก็ดูจากที่ลูกค้านำมาถามหา ถ้ามีผู้ถามหาบ่อย ๆ ก็สั่งซื้อเพิ่มเติมจนเพียงพอ

ชนิดของยาที่ขายเป็นประจำวัน, เวลาที่ขายยาตลอดจนการจูงใจสำหรับผู้ซื้อ

โดยปกติแล้วคุณกรแก้วจะเปิดร้านเวลาประมาณ 7.00 น. และปิดเวลาประมาณ 21.00 น. ปกติจะขายตีตอนเที่ยงและตอนเลิกงาน คือ หลัง 16.00 น. ไปแล้ว ยาที่ขายมากมักเป็นยาประเภทแก้ไข้ แก้ปวด รองลงมาคือพวกยาปฏิชีวนะ เนื่องจากร้านมีบริเวณกว้างขวางพอสมควร ไม่สามารถทำคนเดียวได้ คุณกรแก้วจึงให้หลานช่วยขายของในร้านซึ่ง

ไม่เกี่ยวกับยาเช่นพวกเครื่องเขียน และให้ช่วยดูแลร้านด้วย มิฉะนั้นของอาจถูกลักขโมยได้ เนื่องจากบางเวลามีคนเข้าร้านมาก ดูแลไม่ค่อยทั่วถึง

วิธีการจูงใจลูกค้านั้น คุณกรแก้วได้ให้ข้อสังเกตว่าอย่าถือตัวว่าเราเป็นเภสัชกร พยายามให้ไพเราะ ให้การต้อนรับลูกค้าด้วยอัธยาศัยที่ดีทุกคน ลูกค้าคุณกรแก้วบางคนที่มาชื้อยาแล้วชื้อไม่ได้ บางครั้งยังบอกให้ทางร้านหามาไว้วันหลังจะมาชื้ออีก การให้คำแนะนำในการชื้อยาต่อลูกค้าก็มีประโยชน์ในบางครั้งลูกค้าที่จะมาชื้อยาเมื่อไม่พบคุณกรแก้วก็กลับไปโดยบอกว่าจะมาชื้อใหม่

ส่วนความเห็นที่กองควบคุมอาหารและยาได้มีหนังสือเวียนมาตามร้านให้มีเภสัชกรอยู่ประจำร้านขายยาวันละ 3 ชม. ทุกวันในปี 2520 และให้เภสัชกรอยู่ประจำร้านขายยาตลอดวันในปี 2521 นั้น คุณกรแก้วเห็นว่าทำให้เภสัชกรอยู่ประจำวันละ 3 ชั่วโมงนั้นเห็นด้วย แต่การที่จะให้เภสัชกรอยู่ประจำตลอดวันในปี 2521 นั้น โดยหลักการแล้วเป็นสิ่งที่ดีมาก แต่ในทางปฏิบัตินั้นไม่แน่ใจว่าจะกระทำได้ ควรจะทำแบบค่อยเป็นค่อยไปดีกว่า โดยอาจมีอุปสรรคหลายประการเช่น

1. เกสซ์กรยังไม่เพียงพอ
2. เกสซ์กรอาจไม่กล้าพอที่จะออกจากงานที่ทำอยู่แล้วมาประจำอยู่ที่ร้าน เนื่องจากสวัสดิการ ตลอดจนความมั่นคงของร้านยังไม่ดีพอ
3. เวลาเปิดเปิดของร้าน ไม่มีเวลาให้เกสซ์กรได้พักผ่อน คือ จะเปิดเข้ายันค่ำทุกวันตลอดปี
4. ปัญหาผลประโยชน์ของเจ้าของร้าน ขยายเกสซ์กร
5. ยาจจะต้องมีราคาแพงขึ้นไปอีก

การช่วยเหลือเกสซ์กรที่จะลงทุนเปิดร้านขยาย

ในเรื่องนี้คุณกรแก้วมีทรรศนะว่า อยากให้เกสซ์กรรวมสมาคมให้ความช่วยเหลือในด้านการเงินต่อสมาชิกที่ต้องการลงทุนเปิดร้านขยายเองถ้ามีทางที่จะกระทำได้ ตัวคุณกรแก้วเองได้เคยขอความช่วยเหลือไปยังสมาคมเมื่อตอนเปิดร้านใหม่ ๆ แต่ไม่ได้รับความช่วยเหลือ คุณกรแก้วยังมีความเห็นเพิ่มเติมอีกว่า ในระยะเปิดร้านใหม่ ๆ นั้น ทางเกสซ์กรรวมสมาคม น่าจะเป็นตัวแทนจำหน่าย หรือรวบรวมไปส่งซื้อ จาก ร้าน ที่มีเกสซ์กรเป็นเจ้าของ

หลาย ๆ ร้านรวมซื้อ เพื่อให้ส่วนลดมากจะได้ราคาถูกลง ซึ่งจะทำรายได้ให้แก่สมาคมเอง และร้านค้าก็จะได้รับความสะดวกดีกว่าที่จะต้องไปซื้อจากร้านขายส่ง

ในตอนท้ายของการให้สัมภาษณ์ คุณกรแก้วได้ฝากข้อคิดไว้ว่า จากประสบการณ์ที่ขยายอยู่ เกสซ์กรกว่าจะลงทุนเปิดร้านขยายของตัวเอง คุณกรแก้วคิดว่าคุ้มกับการลงทุนแน่ ๆ แต่ในตอนแรกอาจขายได้น้อยหน่อย เพราะเป็นร้านใหม่ แต่ก็ขายดีขึ้นเรื่อย ๆ สำหรับตัวคุณกรแก้วเองตอนนี้ เมื่อเปรียบเทียบกับขณะที่เปิดร้านใหม่ ๆ นั้น ขายได้ดีกว่าเดิมมาก การตั้งร้านขายยานั้นเป็นน้ำบ่อทราย ผลที่ได้รับจะค่อย ๆ มาแต่มั่นคงและเป็นอาชีพของพวกเราด้วย ไม่น่าที่จะให้คนอื่นเอาไปใช้ประโยชน์ และจากการสังเกตลูกค้าที่มาซื้อยาโดยทั่วไปนั้นเขาเชื่อถือในตัวเกสซ์กรมาก เพราะมั่นใจว่าจะได้ยาไปถูกต้อง และให้ผลในการรักษาตามที่ต้องการ

ผู้สัมภาษณ์ บุญยงค์ ตันตีสิริระ
สมเกียรติ รุจิรวัดณ์
มนตรี ถนอมเกียรติ
มณฑล สงวนเสริมศรี