

## โอกาสในธุรกิจอุตสาหกรรมยาและเครื่องมือแพทย์ในเคนยา และโอกาสในการส่งออกของไทย

ข้อมูลด้านการผลิตอุตสาหกรรมยาและเครื่องมือแพทย์ในเคนยา	ข้อมูลด้านการผลิต การตลาดสินค้า ยาและเครื่องมือแพทย์ในเคนยา
<p><b>๑. ข้อมูลทั่วไปของอุตสาหกรรมยาและเครื่องมือแพทย์ในเคนยา</b></p> <p><b>๑.๑. อุตสาหกรรมยา (ยาแผนปัจจุบัน)</b> เคนยาอุตสาหกรรมยาแผนปัจจุบันเคนยามีมูลค่าการตลาดในปี ๒๐๒๓ ประมาณ ๑,๖๐๐ ล้าน USD เป็นตลาดสินค้าในประเทศประมาณร้อยละ ๓๐% อีก ๗๐% เป็นสินค้าที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ โดยตลาดยังมีแนวโน้มขยายตัวปีละประมาณ ๖.๕-๑๐% ในช่วง ๑๐ ปีต่อจากนี้ โดยตลาดยังมีนักลงทุนจากต่างประเทศเข้ามาลงทุนเพิ่มเติมจากหลายประเทศ เช่น UK, สหรัฐ, อินเดีย และบังกลาเทศ เป็นต้น</p> <p><b>๑.๒. อุตสาหกรรมเครื่องมือทางการแพทย์</b> ตลาดสินค้าเครื่องมือแพทย์ของเคนยามีมูลค่าตลาดในปี ๒๐๑๙ ประมาณ ๑,๐๐๐-๑,๒๐๐ ล้าน USD โดยมีสัดส่วนการนำเข้าสินค้าประมาณร้อยละ ๗๐ ของมูลค่าตลาดทั้งหมด หรือ ประมาณปีละ ๗๐๐-๙๐๐ ล้าน USD โดยสภาพตลาดมีการคาดการณ์ว่าจะเติบโตในอัตราประมาณ ๘-๑๒% ในช่วง ๑๐ ปีต่อจากนี้ (ถึงปี ๒๐๓๐) ปัจจุบันยังมีบริษัทต่างชาติเข้ามาขยายการลงทุนในกลุ่มดังกล่าว เช่น บริษัท Square Pharmaceuticals Ltd. จากประเทศ Bangladesh, Dinlas Pharma Ltd จากอินเดีย India, บริษัท Tassa จาก UK โดยส่วนใหญ่ลงทุนในเขตส่งเสริมการส่งออกบริเวณ นิคมอุตสาหกรรมแควเมือง Athi River ที่อยู่ชานเมืองไนโรบี โดยเป็นการผลิตสินค้าที่ใช้เทคโนโลยีไม่สูงนัก เช่น การผลิตแอลกอฮอล์ล้างแผล, ยาแก้ปวด, ผ้าพันแผล, น้ำยาฆ่าเชื้อโรค (Sterilane fluid) เป็นต้น</p> <p><b>๒. ตลาดการส่งออกสินค้ายาและเครื่องมือแพทย์ของไทยมายังเคนยา</b> โดยสำหรับประเทศไทย นั้น เรามีการส่งออกสินค้าดังกล่าวมาเคนยาปีละประมาณ ๓๕-๔๕ ล้านบาทต่อปี โดยในปี ๒๕๖๖ (ม.ค.-ต.ค. ๒๕๖๕) มีการส่งออกมาทั้งสิ้น ๓๙ ล้านบาท ลดลงร้อยละ -๒๘.๐๓% หลังจากที่ยกเลิกมาตรการ ๓ ปีก่อนหน้า (ปี ๒๕๖๒-๒๕๖๕)</p> <p><b>๓. การผลิตสินค้าสินค้ายาและเครื่องมือแพทย์ในเคนยา</b> สำหรับการผลิตในประเทศเคนยามีโรงงานสินค้ายาและเครื่องมือแพทย์ใหญ่ที่เป็นผู้นำในตลาดอยู่ทั้งสิ้น ๙ บริษัท ซึ่งมีโรงงานตั้งอยู่ใน ๓ เมืองหลักคือ Kisumu, Mombasa, และ Nairobi โดยเป็นการลงทุนของ บริษัทเคนยา ๔ บริษัท ต่างชาติอีก ๕ บริษัท จาก อินเดีย บังกลาเทศ จีน และ UK ส่วนใหญ่เป็นการผลิตยาสามัญประจำบ้าน เช่น พาราเซตามอล ยาแก้ไอ ยาแก้หวัด ยาแก้ไอ และ พวกอุปกรณ์การแพทย์ที่ไม่มีอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ หรือ เทคโนโลยีซับซ้อน เช่น แก้วสำหรับคนพิการ สายน้ำเกลือ เข็มฉีดยา เป็นต้น แต่คุณภาพรวมยังไม่ดีมากนัก โดยบริษัทผู้ผลิตสามารถครองครองส่วนแบ่งการตลาดมูลค่าประมาณในเคนยามูลค่า ๓๐๐ ล้าน USD และส่งออกไปในประเทศกลุ่มแอฟริกาตะวันออก (EAC) เช่น ยูกันดา รวันดา บุรุนดี แทนซาเนีย เป็นต้น ได้ประมาณ</p>	<p><b>๑. การผลิต</b> เคนยายังไม่มีการผลิตยาและเครื่องมือแพทย์ที่เพียงพอกับความต้องการในประเทศ โดยมีผู้ผลิตที่ได้มีการขออนุญาตการผลิตยาและเครื่องมือทางการแพทย์ในประเทศประมาณ ๓๕ บริษัท (๒๐๒๓) ทำให้ยังมีความจำเป็นในการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศจำนวนมาก โดยจำนวนนี้เป็นสินค้าประเภทยาและวัตถุดิบที่ใช้ผลิตยา และอุปกรณ์ทางการแพทย์ มูลค่ารวมกว่า ๑,๖๐๐ ล้าน USD (๒๐๒๓) (ยาแผนปัจจุบันประมาณ ๗๐๐ ล้าน USD และเครื่องมือแพทย์ประมาณ ๙๐๐ ล้าน USD) ซึ่งหากพิจารณามูลค่าการตลาดในอุตสาหกรรมดังกล่าวมีสัดส่วนการนำเข้าถึงร้อยละ ๗๐ ที่เหลือ ๓๐ เป็นการผลิตในประเทศ</p> <p><b>๒. ยาแผนปัจจุบัน</b> ผู้ผลิตส่วนใหญ่ผลิตยาได้บางประเภทได้แก่ ยาแก้ไอ แก้วหวัด ยาแก้ไอ ยาแก้ปวด ยาฆ่าเชื้อ และ ยาปฏิชีวนะ (cough and cold preparations, antiprotozoals, antiseptics, antiasthmatics, and antibiotics) ยาที่ต้องนำเข้า เช่น ยาภูมิคุ้มกันและหัวใจและหลอดเลือด รักษาโรคมะเร็ง (immunological and cardiovascular drugs)</p> <p><b>๓. อุปกรณ์ทางการแพทย์</b> ผลิตได้บางส่วนแต่อุปกรณ์เบื้องต้น เช่น รถเข็นสำหรับคนพิการ (Wheel Chairs) เตียงผู้ป่วย น้ำเกลือ ผ้าพันแผล เป็นต้น แต่มีคุณภาพที่ไม่ดีมากนัก มีความต้องการนำเข้า เช่น สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ทางการแพทย์ ฤกษ์มือยาง เข็มฉีดยา อุปกรณ์ชุดตรวจต่างๆ โดยมาตรฐานการสินค้านำเข้าใช้ GMP และ FDA ของสหรัฐ และยุโรป เป็นหลัก</p> <p><b>๔. คู่แข่งในด้านการส่งออกของไทย / (ส่วนแบ่งการตลาด%) / ตามลำดับมูลค่าการนำเข้า</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- อินเดีย / ๕๒.๙๒% / ๓๒๑ ล้าน USD</li> <li>- สวิสเซอร์แลนด์ / ๗.๗๔% / ๔๘.๒ ล้าน USD</li> <li>- เบลเยียม / ๗.๔๘% / ๔๕.๐๕ ล้าน USD</li> <li>- UK / ๖.๔๙% / ๓๙.๐๘ ล้าน USD</li> <li>- จีน / ๕.๙๖% / ๓๕.๙๐ ล้าน USD</li> <li>- แอฟริกาใต้ / ๓.๑๘% / ๑๙.๑๕ ล้าน USD</li> </ul>

## โอกาสในธุรกิจอุตสาหกรรมยาและเครื่องมือแพทย์ในเคนยา และโอกาสในการส่งออกของไทย

<p>๓๔ ล้าน USD/ปี</p> <p>ในปัจจุบันมีแนวโน้มที่มีผู้ผลิตยาประเภท ยาภูมิคุ้มกันและหัวใจและหลอดเลือด (immunological and cardiovascular drugs) เป็นจำนวนมากและมีความต้องการของตลาดทดแทนการนำเข้า ซึ่งถือเป็นโอกาสในการลงทุนและการส่งออกของไทย ที่สามารถผลิตสินค้าประเภทนี้ได้ในระดับนี้</p> <p><b>๔. อัตราภาษีการนำเข้าสินค้ายาและเครื่องมือแพทย์</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ภาษีนำเข้า ๒๕% จากราคา CIF</li> <li>- ภาษีมูลค่าเพิ่ม ๑๖%</li> <li>- ค่าธรรมเนียมการแจ้งการนำเข้า ๓.๕% จากราคา CIF</li> <li>- ค่าธรรมเนียมขนส่งทางรถไฟ ๒% จากราคา CIF</li> <li>- การขออนุญาตขึ้นทะเบียนยาใช้เวลาประมาณ ๖-๑๒ เดือน และมีค่าใช้จ่ายในการขึ้นทะเบียนรายการละประมาณ ๑๐,๐๐๐ USD ต่อรายการ (ประมาณ ๓๕๐,๐๐๐ บาทต่อรายการ) ซึ่งเป็นอัตราที่สูงมาก ทำให้มียาที่ไม่ได้ขึ้นทะเบียนจำนวนมากในตลาด ซึ่งหน่วยงานด้านการควบคุมและสาธารณสุขของเคนยาพยายามเข้มงวดในการตรวจสอบและกวาดล้างยาดังกล่าวในปัจจุบัน</li> </ul>	<p>โดยอินเดียเป็นผู้ครองตลาดสินค้าถึงร้อยละ ๕๐ เนื่องจากกลุ่มนักธุรกิจที่เป็นผู้นำเข้าเป็นคนเคนยา เชื้อสายอินเดียทำให้มีความรู้และความเข้าใจในสินค้าจากอินเดียมากกว่าไทย โดยสินค้าจากอินเดีย แอฟริกาใต้ สวิสเซอร์แลนด์ มีแนวโน้มนำเข้ามากขึ้นเป็นลำดับ (ขยายตัวร้อยละ ๘-๑๕% ต่อปี) และมีแนวโน้มการนำเข้าสินค้าจาก เบลเยียม UK (ลดลงร้อยละ ๗-๑๕% ต่อปี) ส่วนจีน มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นไม่มากนัก (ลดลง ๑-๒% ต่อปี)</p> <p>โดยสำหรับประเทศไทย นั้น ส่งออกสินค้าดังกล่าวมาเคนยาปีละประมาณ ๑.๑ -๑.๓ ล้าน USD/ปี โดยในปี ๒๕๖๖ มีการส่งออกมาทั้งสิ้น ๓๙ ล้านบาท ลดลงร้อยละ -๒๘.๐๓% (๑.๑๓ ล้าน USD) หลังจากที่ขยายตัวมาตลาด ๓ ปีก่อนหน้า (ปี ๒๕๖๒-๒๕๖๕)</p> <p>ซึ่งแสดงว่ายังมีช่องว่างที่ไทยยังสามารถขยายตลาดในสินค้าประเภทนี้ได้อีกมากในอนาคต ถ้ามีการทำตลาดอย่างจริงจัง</p>
<p><b>SWOT Analysis อุตสาหกรรมสินค้ายาและเครื่องมือแพทย์ของเคนยา และการส่งออก/ลงทุนของไทย</b></p>	<p><b>ความเห็นของสศต. ณ กรุงไนโรบี</b></p>
<p><b>S (จุดแข็ง)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>(๑) มีการสนับสนุนจากภาครัฐในด้านการลงทุนตามแผน Kenya Vision ๒๐๓๐</li> <li>(๒) ค่าจ้างแรงงานถูก</li> <li>(๓) เป็นศูนย์กลางการนำเข้า การผลิตและสินค้าในแอฟริกาตะวันออก เช่นเดียวกับแทนซาเนีย</li> <li>(๔) มีการใช้ภาษาอังกฤษอย่างแพร่หลาย ทำให้ไม่มีปัญหาด้านการสื่อสาร</li> <li>(๕) พลังงานไฟฟ้าร้อยละ ๙๐ ของประเทศมีแหล่งกำเนิดมาจากพลังงานจากธรรมชาติ เช่น พลังงานน้ำ พลังงานลม และพลังงานแสงอาทิตย์ เป็นต้น ทำให้มีความพร้อมในด้านพลังงานสะอาด</li> </ol> <p><b>W (จุดอ่อน)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>(๑) ขาดแคลนเงินทุน และเทคโนโลยี ต้องนำเข้าสินค้าถึงร้อยละ ๗๐ มาจากต่างประเทศ</li> <li>(๒) ตลาดในประเทศยังมีขนาดเล็ก และมีราคาสินค้าแพงกว่าที่คนทั่วไปจะมีกำลังซื้อหรือเข้าถึงได้</li> <li>(๓) แรงงานไม่มีทักษะที่ดีเพียงพอ ทำให้ผลผลิตต่อคนต่ำ โดยเป็นแรงงานระดับล่างเป็นส่วนใหญ่ ในส่วนเกษตรกรและนักทดลองส่วนใหญ่เป็นคนต่างชาติจาก อินเดีย UK บังกลาเทศ ยุโรป เป็นต้น</li> <li>(๔) ค่าใช้จ่ายด้านการขนส่งยังสูง หากเปรียบเทียบกับประเทศที่พัฒนาแล้ว เนื่องโครงสร้างพื้นฐานยังไม่ดีนัก</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>๑. เคนยายังมีความต้องการด้านยาและอุปกรณ์ทางการแพทย์ในระดับสูง และยังมีโอกาสสินค้าที่ไทยผลิตได้ค่อนข้างมาก แต่ผู้ส่งออกยังให้ความสนใจในการทำตลาดน้อย</li> <li>๒. ต้นทุนในการจดทะเบียนผลิตภัณฑ์มีอัตราสูง และส่วนใหญ่ผู้นำเข้าจะผลัดให้เป็นภาระของผู้ส่งออกมากกว่ารับผิดชอบค่าใช้จ่ายร่วมกัน</li> <li>๓. หน่วยงานด้านมาตรฐานสินค้าของเคนยา (Kenya Bureau Of Standards (KEBS) ยังไม่เคยมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลด้านสินค้าประเภทยาและเครื่องมือแพทย์ กับ ไทย ได้แก่ อ.ย. ทำให้การจดทะเบียนสินค้าและการนำเข้าทำได้โดยค่อนข้างล่าช้า ควรมีการสนับสนุนการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกันตามช่องทางทางการเจรจา JC และ JTC ระหว่างไทยกับเคนยา</li> <li>๔. อัตราเกิดของประเทศในแอฟริกามีอัตราที่ค่อนข้างสูง คือร้อยละ ๒-๓ ต่อปี ซึ่งสูงกว่าประเทศกำลังพัฒนาและพัฒนาแล้ว โดยเคนยามีอัตราเกิดใหม่ของประชากรกว่าร้อยละ ๓.๓ ต่อปี ทำให้คาดการณ์ว่า เคนยาจะมีจำนวนประชากรประมาณ ๗๐ ล้านคนในอีก ๕ ปีข้างหน้า ซึ่งในจำนวนนี้มีกลุ่มเป้าหมายกว่า ๒๕ ล้านคนที่สามารถเป็นตลาดในการส่งออกสินค้ายาและเครื่องมือแพทย์ของเคนยาได้</li> <li>๕. เคนยายังมีความจำเป็นต้องมีการพัฒนาด้านสาธารณสุข ที่เป็นด้านหนึ่งที่ต้องการทั้ง เงินทุน</li> </ol>

## โอกาสในธุรกิจอุตสาหกรรมยาและเครื่องมือแพทย์ในเคนยา และโอกาสในการส่งออกของไทย

<p>(๕) มีโรงพยาบาลที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน The Joint Commission International (JCI) เพียง ๒ แห่ง ทำให้การเข้าถึงการรักษาพยาบาลที่ดียังมีอย่างจำกัด แต่มีมาตรฐานการรักษาที่ดีที่สุดในแอฟริกาตะวันออก หากมีการส่งต่อผู้ป่วยจะต้องส่งต่อไปยังประเทศอื่น เช่น UAE อินเดีย ยุโรป และไทย</p> <p>(๖) สินค้าจากประเทศไทยยังเป็นที่รู้จักน้อย</p> <p>(๗) ค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียนสินค้ามีอัตราค่อนข้างสูง ทำให้เป็นอุปสรรคในการนำเสนอสินค้าใหม่ในตลาด</p> <p><b>O (โอกาส)</b></p> <p>(๑) มีความต้องการด้านเงินทุน เทคโนโลยีการผลิต จากต่างประเทศ ต้องการให้มีการร่วมลงทุนในอุตสาหกรรมยาและเครื่องมือแพทย์จำนวนมาก เนื่องจากสัดส่วนในการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศยังอยู่ในระดับสูงกว่าร้อยละ ๗๐ ทำให้ตลาดเปิดกว้างต่อสินค้านำเข้า และการลงทุนจากต่างประเทศ</p> <p>(๒) ระบบสหภาพแรงงานและกฎหมายแรงงานยังไม่แข็งแรง ทำให้ประสบปัญหาการจ้างงานกับแรงงานน้อยกว่าประเทศอื่น</p> <p><b>T (ความเสี่ยง)</b></p> <p>(๑) ทักษะแรงงานน้อย ทำให้ต้องมีการพัฒนาอีกมาก</p> <p>(๒) ระบบสาธารณูปโภคยังไม่ดีนัก โดยเฉพาะไฟฟ้าที่ดับบ่อย ทำให้อาจจะมีปัญหาหากจะพัฒนาการใช้รถยนต์ไฟฟ้าให้มีความนิยมมากขึ้นได้ นอกจากนั้น ถนนส่วนใหญ่ยังไม่ดี ทำให้อาจจะมีปัญหาในการใช้งาน เนื่องจากจะชำรุดง่ายและมีค่าบำรุงรักษาสูง</p> <p>(๓) ความโปร่งใสในการทำธุรกิจยังไม่ดีนัก แม้จะดีกว่าหลายประเทศในแอฟริกาตะวันออก</p>	<p>สินค้า ความเชี่ยวชาญจากต่างประเทศ ซึ่งประเทศไทยมีชื่อเสียงทั้งในด้านการรักษาพยาบาลและการผลิตสินค้ายาและเครื่องมือแพทย์ของเคนยา ที่เคนยาต้องการ ทำให้ประเทศไทยควรส่งเสริมและรุกรการขยายตลาดในสินค้าดังกล่าวให้มากขึ้นต่อไป</p> <p>๖. การส่งออกของไทยในสินค้าดังกล่าวยังมีมูลค่าน้อย ซึ่งหากมีอัตราการขยายตัวการส่งออกในระดับ ๒๐-๓๐ ในอีก ๕ ปีข้างหน้ามูลค่าการส่งออกของไทย น่าจะขยายตัวได้มูลค่ากว่า ๓๐ ล้าน USD หรือ ๑,๐๐๐ ล้านบาทได้ ถ้ามีการส่งเสริมอย่างจริงจังต่อไป</p> <p>๗. เคนยาเป็นศูนย์กลางด้านการรักษาพยาบาลในแอฟริกาตะวันออก หากไทยสามารถขยายการส่งออกมายังเคนยาได้ การขยายไปตลาดในประเทศใกล้เคียง เช่น ยูกันดา แทนซาเนีย รวันดา เป็นต้น น่าจะทำให้ตลาดสินค้าดังกล่าวมีมูลค่ามากขึ้นตามไปด้วย จึงควรส่งเสริมการทำตลาดในการส่งออกให้ผู้ส่งออกทราบถึงศักยภาพของตลาดเคนยาและแอฟริกาตะวันออกในเรื่องดังกล่าวต่อไป</p> <p>๘. ปัจจุบัน สอท.และสคต.ไนโรบี พยายามผลักดันเรื่องการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ (Medical Tourism) ในเคนยามากขึ้น โดยปัจจุบันมีผู้ไปรับการรักษาพยาบาลที่ไทยปีละกว่า ๕๐๐ คน ซึ่ง สอท. วางเป้าหมายจะให้มียุโรปอีก ๕-๗ ปีข้างหน้า ซึ่งการดำเนินการดังกล่าว จะมีส่วนช่วยส่งเสริมให้สินค้าและบริการของไทยที่เกี่ยวข้องเป็นที่รู้จักในวงกว้างมากขึ้น และน่าจะมีผลให้การขยายตลาดการส่งออกสินค้ายาและเครื่องมือแพทย์ของเคนยา ขยายตัวได้มากขึ้นตามไปด้วย ทั้งในด้านภาพลักษณ์สินค้าและมูลค่าการส่งออกตามที่ได้กล่าวมาข้างต้น</p>
---	---

โอกาสในธุรกิจอุตสาหกรรมยาและเครื่องมือแพทย์ในเคนยา และโอกาสในการส่งออกของไทย

รายชื่อผู้นำเข้าสินค้ายาและเครื่องมือแพทย์ในประเทศเคนยา

Company		Contact details	Email address & website	Line of Business
1.	Ripple Pharmaceuticals Limited	Contact: Mr. Ravve- Head of Procurement B1 Forest Plaza, Forest Rd, Nairobi, Kenya Cell: +254 722 627 487 +254 735 627 487 P.O Box: 10935 - 00100 Nairobi, Kenya.	E: ravve@ripplepharma.com info@ripplepharma.com W: www.ripplepharma.com	One of the leading importers, exporters and distributors of pharmaceutical products in Kenya.
2.	Crown Solutions Limited	Contact: Mr. Jayesh-General Manager P.O Box 40449 – 00100 GPO Nairobi, Kenya Tel: +254 (730) 121 000 Mobile: +254 721 200 400 +254 733 200 400	E: info@crownkenya.com	(Medical Equipment & Supplies)
3.	Harleys Ltd	Contact: Mr. Ritesh Joshi- Export/Import Department 63 Westlands Road, Nairobi, Kenya Phone: +254-722-202-030	E: ritesh.joshi@harleysltd.com W: www.harleysltd.com	Importer and distributor of healthcare products.
5.	Healthcare Direct (K) Limited	Contact: Ms. Tabitha Tel (254 020) 856 6670 / 351 2808 Cell: +254 722 513 637 / +254 733 570 419 / 0703 238 548 Unit 23/24, Alpha Center, Mombasa Road, P.O Box 46414 - 00100, Nairobi, Kenya.	E: enquiries@hcdke.com W: www.healthcaredirect.co	Personal protective equipment
6.	Alpha Medical Manufacturers Ltd	Address the email to procurement P.O. Box 42455-00100, Nairobi, Kenya. Road C, off Enterprise Road, Industrial Area Cell: + 254 721 504000 + 254 734 785363	E: sales @alphamedicalafrica.com procurement@alphamedicalafrica.com W: www.alphamedicalafrica.com	Medical Disposables & Equipment, Capital Equipment, Precision Measuring Instruments & Scales, and Surgical Instruments.
7.	Surgipharm Limited	Contact: Mr. Vinod Guptan-General Manager E: vinod.guptan@surgipharm.com Importer and distributor of healthcare products. Tel: (+254)20-3749304/06/12/18. Mobile: +254 722-204707 Nivina Towers, Westlands Road, Nairobi, Kenya	E: vinod.guptan@surgipharm.com	Importer and distributor of healthcare products.

โอกาสในธุรกิจอุตสาหกรรมยาและเครื่องมือแพทย์ในเคนยา และโอกาสในการส่งออกของไทย

		Westlands Road Parklands, Nairobi.		
8.	Phils Medical Laboratory Limited	National Bank Building, South Podium 2nd Floor, Harambee Av. Tel: 020-3316021, 0722-370251	E: customerservice@phillsmedicallabs.com	
9	Jupiter Pharmacy Limited	Contact: Mr. Amit Trivedi- Director Suit No – 1, 1st Floor, Park Suits; Plot No – 209/88/1, Parklands Road; Parklands, P.O. Box 16941 – 00620, Nairobi – Kenya Cell: 0735345492 Tel: +254-704873669	E: amit.trivedi@jupiter-healthcare.com W: www.jupiter-healthcare.com	
10	Medisel Kenya Limited	Contact: Ms. Lydia- Assistant Group Procurement Manager Cell: +254 (0)733 552 664 +254711 994714 P. O. Box 540, Thika - 01000, Factory Rd, Industrial Area, Kenya	E: Lydia.w@dawalimited.com W: www.mediselkenya.com	Supplier of quality pharmaceutical/surgical products.
11	Unisel Pharma (K) Ltd	Apricot Suites, 1st Floor, 4th Parklands, Nairobi Telephone: 0774-188265/6	Email: sales@uniselpharma.com	Pharmaceutical Manufacturer & Distributor
12	Opera Pharma K. Ltd	Mr. Arjun- Procurement TRV Office Plaza, 5th Floor Office 5D Muthithi Road, Westlands. Telephone: +254 (20)-2619950 Cell: +254 737 786 876	Email: shopincharge@opera pharma.com	Pharmaceuticals- Manufacturers, Agents & Distributors

รายงานโดย  
สศต. ณ กรุงไนโรบี  
มีนาคม ๒๕๖๗