

บทที่ 1

บทนำ

1.1 หลักการและเหตุผล

ความสำเร็จขององค์กร ขึ้นอยู่กับบุคลากรในองค์กรนั้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาวะที่มีการแข่งขันทางธุรกิจอย่างรุนแรงในปัจจุบัน เพื่อให้มีข้อได้เปรียบในการช่วงชิงส่วนแบ่งทางการตลาด ดังนั้นองค์กรต่างๆ จึงให้ความสำคัญต่อบุคลากรเป็นอย่างมาก โดยจัดให้มีนโยบายในการสรรหาบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ แล้วนำมาพัฒนาให้มีความรู้ เชี่ยวชาญทางด้านทักษะ ให้มีคุณภาพอย่างเพียงพอ และรักษาให้อยู่กับองค์กร เพื่อส่งผลให้องค์กรมีความก้าวหน้า ประสบความสำเร็จ และสามารถสร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขันที่เหนือกว่าคู่แข่งได้

ธุรกิจยาจัดเป็นธุรกิจที่ดำเนินกิจการด้านการวิจัยและพัฒนา ผลิตภัณฑ์ ขยาย หรือว่าด้วยการนำเข้าเวชภัณฑ์ต่างๆ ในประเทศไทย ซึ่งอุตสาหกรรมยา แตกต่างจากอุตสาหกรรมอื่นๆ เพราะมีกฎระเบียบต่างๆ ที่ควบคุมการทำธุรกิจอย่างเข้มงวด เป็นธุรกิจที่มีการลงทุนค่อนข้างสูง ทั้งการลงทุนทางด้านงานวิจัย และการพัฒนานวัตกรรมอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นที่ยอมรับกันว่าบริษัทยานั้นมีความสำคัญต่อชีวิตผู้ป่วยอย่างมาก เพราะต้องจัดจำหน่ายยา อุปกรณ์ และเครื่องมือที่จะช่วยรักษาให้ผู้ป่วยหาย หรือรอดชีวิต เพราะฉะนั้น บริษัทยาจึงจำเป็นต้องปฏิบัติตามให้ได้รับความไว้วางใจ และน่าเชื่อถือจากทั้งแพทย์ เภสัชกร และผู้ป่วย

อุตสาหกรรมยาในประเทศไทยมีทั้งภาครัฐและภาคเอกชน โดยที่ภาครัฐจะประกอบไปด้วยองค์การเภสัชกรรมและโรงงานเภสัชกรรมทหาร ส่วนในภาคเอกชน มีทั้งบริษัทภายในประเทศและบริษัทข้ามชาติ โดยในปัจจุบันมีบริษัทภายในประเทศไม่น้อยกว่า 150 บริษัท ผลิตยาสามัญ (Generic Drugs) ที่หมดความคุ้มครองโดยกฎหมายสิทธิบัตรยา มีบริษัทหลักๆ เช่น สยามฟาร์มาซูติคัล เบอริงเกอร์ และไทยนครพัฒนา เป็นต้น ในส่วนของบริษัทยาข้ามชาตินั้นจะมีอยู่ไม่น้อยกว่า 40 บริษัท ที่ทำการวิจัย พัฒนาและผลิตยา ในชื่อการค้าต้นแบบ (Original) และนำยาของบริษัทตนเองในรูปของยาสำเร็จรูป (Finished product) เข้ามาสู่ในราชอาณาจักรส่วนหนึ่ง โดยที่บางรายการก็จะทำการผลิตในประเทศไทย บริษัทที่มีโรงงานผลิตยาในประเทศไทย เช่น Boots, Takeda, Thai Otsuka และ Unilab (สมาคมผู้วิจัยและผลิตเภสัชภัณฑ์, 2008) ทั้งนี้ตลาดยาจะแบ่งส่วนการตลาดกันอย่างชัดเจน โดยที่ผู้ผลิตยาข้ามชาติ จะเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้สูง ส่วน

ผู้ผลิตยาในประเทศ จะเน้นกลุ่มผู้ใช้ที่มีรายได้ไม่มากนัก ที่ใช้สวัสดิการพื้นฐานที่รัฐจัดให้ เช่น โครงการ 30 บาท รักษาทุกโรค, ประกันสังคม

ช่องทางการขาย หรือกลยุทธ์ในการทำตลาดของบริษัทยา จะใช้ช่องทางการขายผ่านผู้แทนยา ซึ่งเป็นตัวแทนของบริษัท ที่มีหน้าที่ในการเข้าพบเพื่อนำเสนอข้อมูลและเพื่อจุดประสงค์อื่นเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ หรือการให้บริการของบริษัทที่มีประโยชน์และถูกต้องอย่างครบถ้วนต่อบุคลากรทางการแพทย์ ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทจะเป็นที่น่าเชื่อถือและยอมรับของตลาดหรือไม่ นั้น ขึ้นอยู่กับศักยภาพของผู้แทนยา ในด้านคุณสมบัติและหน้าที่ความรับผิดชอบ กล่าวคือในบริษัทยาข้ามชาติผู้แทนยาส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับเภสัชศาสตร์ เทคนิคการแพทย์ พยาบาลศาสตร์ หรือวิทยาศาสตร์ (ฝ่ายทรัพยากรบุคคล บริษัทเอ็มเอสดี (ประเทศไทย) จำกัด 2552: สัมภาษณ์) เนื่องจากบริษัทเน้นให้ความสำคัญในเรื่องความรู้ทางวิทยาศาสตร์ กลไกการออกฤทธิ์ของยา ความรู้ความเข้าใจในการรักษาโรค ดังนั้นบทบาทหน้าที่ของผู้แทนคือ การให้คำปรึกษาแก่แพทย์ เภสัชกร และผู้ที่เกี่ยวข้องในการรักษาและดูแลผู้ป่วย ในขณะที่บริษัทยาในประเทศ ผู้แทนยาไม่จำเป็นต้องจบการศึกษาทางด้านวิทยาศาสตร์ เหตุเพราะยาที่ผลิตขึ้น มักเป็นยาที่เลียนแบบยาต้นแบบ จากบริษัทยาข้ามชาติ ที่แพทย์มีความคุ้นเคย มีประสบการณ์ใช้ยามาเป็นระยะเวลาอันแล้ว บริษัทยาในประเทศจึงเน้นให้ความสำคัญในการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าเป็นหลัก

เนื่องจากงานผู้แทนยาในบริษัทข้ามชาติต้องใช้ทักษะความรู้ทางด้านวิทยาศาสตร์และความเป็นมืออาชีพสูง ส่งผลให้ธุรกิจต้องมีการสรรหาและคัดเลือกตัวบุคลากรที่มีความสามารถและมีคุณภาพ ทำให้ระยะเวลาในการสรรหาบุคลากรในตำแหน่งนี้ ต้องใช้เวลาค่อนข้างนาน ประกอบกับบริษัทยาในประเทศ เน้นผลิตยาสามัญ (Generic Drugs) ที่หมดการคุ้มครองโดยกฎหมายสิทธิบัตรยา เพื่อสนองนโยบายโครงการ 30 บาทและประกันสังคม ในโรงพยาบาลของรัฐ ซึ่งมีปริมาณสั่งซื้อสูง ได้ถูกกำหนดให้ใช้บัญชียา Generic Drugs ที่มีราคาถูกกว่ายาต่างประเทศ (สมาคมผู้วิจัยและผลิตเภสัชภัณฑ์, 2008) ส่งผลให้แนวโน้มการขายยาต่างประเทศ มีความยากลำบากยิ่งขึ้น หรืออาจจะขายไม่ได้เลย ทำให้ผู้แทนยาที่มีทักษะความรู้ ความสามารถ เลือกที่จะไปสมัครงานกับบริษัทยาชั้นนำในประเทศ ที่ให้ค่าจ้างตอบแทนที่ไม่แตกต่างกัน ส่งผลให้ขาดบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ ในการนำเสนอเภสัชภัณฑ์ ทำให้ยอดขายลดลง คู่แข่งยึดครองส่วนแบ่งทางตลาดเพิ่มขึ้น

จากข้อมูลข้างต้นทำให้ผู้ศึกษามีความสนใจที่จะทำการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อผู้แทนยาในการเลือกทำงานในบริษัทเภสัชภัณฑ์ โดยจะทำการศึกษาเฉพาะผู้แทนยาในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เพื่อเป็นแนวทาง สำหรับบริษัทยาและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องใช้เป็นแนวทางในการปฏิบัติสร้างแรงจูงใจและดึงดูดบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถเข้ามาสมัครงานกับองค์กร นำไปสู่

การวางแผนด้านบุคลากรอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลต่อไป เพื่อให้องค์กรประสบความสำเร็จและอยู่รอดได้ในยุคของธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาระดับความสำคัญของปัจจัยที่เป็นตัวกระตุ้นและปัจจัยบำรุงรักษาที่มีผลต่อผู้แทนยาในการเลือกทำงานในบริษัทเภสัชภัณฑ์

1.3 ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา

1. ทำให้ทราบปัจจัยที่มีผลต่อผู้แทนยาในการเลือกทำงานในบริษัทเภสัชภัณฑ์
2. ทำให้ทราบปัญหาและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อผู้แทนยาในการเลือกทำงานในบริษัทเภสัชภัณฑ์
3. สามารถนำข้อมูลไปใช้เป็นแนวทางในการปรับปรุงการจัดระบบการ บริหารงานให้เหมาะสม เพื่อจูงใจให้ผู้แทนยาที่มีความรู้ ความสามารถ เลือกที่จะทำงานกับบริษัทเภสัชภัณฑ์

1.4 นิยามศัพท์

ปัจจัย หมายถึง สาเหตุที่ทำให้ผู้แทนยาคัดสินใจเลือกทำงานในบริษัทเภสัชภัณฑ์ ซึ่งในการศึกษานี้ได้แก่ปัจจัยจูงใจ (Motivation Factors) และปัจจัยบำรุงรักษา (Maintenance Factors)

บริษัทเภสัชภัณฑ์ หมายถึง บริษัทที่ดำเนินกิจการด้านการวิจัยและพัฒนา ผลิตภัณฑ์หรือว่าด้วยการนำเข้าเวชภัณฑ์ต่างๆ ในประเทศไทย

บริษัทข้ามชาติ (Original) หมายถึง บริษัทต่างประเทศที่ทำการวิจัย พัฒนาและผลิตยา ในชื่อการค้าต้นแบบและนำยาของบริษัทตนเองในรูปแบบของยาสำเร็จรูปเข้ามาสู่ในราชอาณาจักรไทย ในการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อผู้แทนยาในการเลือกทำงานในบริษัทเภสัชภัณฑ์ ครั้งนี้ประกอบด้วย บริษัทไฟเซอร์ (ประเทศไทย) จำกัด, บริษัท เอ็มเอสดี (ประเทศไทย) จำกัด, บริษัท ซาโนฟี อเวนติส (ประเทศไทย) จำกัด, บริษัทแอสตรา เซเนกา (ประเทศไทย) จำกัด, บริษัท แกล็กโซ สมิทไคลน์ (ประเทศไทย) จำกัด

บริษัทภายในประเทศ (Generic) บริษัทที่ผลิตยาสามัญ ที่หมดความคุ้มครองโดย
กฎหมายสิทธิบัตรยา ในการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อผู้แทนยาในการเลือกทำงานในบริษัทเภสัชภัณฑ์
ครั้งนี้ประกอบด้วย บริษัท สยามฟาร์มาซูติคัล จำกัด บริษัท สีสุมการแพทย์ จำกัด บริษัท ไบโ
ฟาร์ม เคมิคัลส์ จำกัด บริษัท เบอรัลลิน จำกัด บริษัท สุขเสงอิมพอร์ต จำกัด

ผู้แทนยา หมายถึง ผู้ที่มีหน้าที่เสนอแนะรายละเอียดของยาให้แก่แพทย์ในโรงพยาบาล
คลินิกและหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้มีการจัดจำหน่ายยาเกิดขึ้น



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved