

การเตรียมความพร้อมของฝ่ายขายของบริษัทยาเอกชนในประเทศไทยเพื่อเข้าสู่ ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

ณัฐภัก ปนศิริธากาภัก¹
ดร.เกียรติอนันต์ ล้วนแก้ว²

บทคัดย่อ

ยาโรคติดต่อเป็นหนึ่งในปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการดำรงชีวิตของมนุษย์ ธุรกิจยาในปัจจุบันจึงมีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง ตลาดยาในประเทศไทยมีมูลค่าสูงเกินกว่าแปดหมื่นล้านบาท มีทั้งผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายที่เป็นของรัฐบาลไทยแล้วนั้น ยังมีที่เป็นบริษัทเอกชนของไทยและบริษัทข้ามชาติ ทำให้ในปัจจุบันเกิดการแข่งขันสูง และเมื่อเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนอย่างเต็มตัวเมื่อใด การแข่งขันเพื่อแย่งชิงส่วนแบ่งทางการตลาดย่อมรุนแรงมากขึ้นตาม ผู้วิจัยจึงทำการศึกษา มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาผลกระทบภายหลังการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนต่อฝ่ายขายของบริษัทยาเอกชนในประเทศไทยและเพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการแข่งขันผลกระทบที่จะเกิดขึ้นกับแนวทางการปรับตัวที่เลือกใช้ของฝ่ายขายของบริษัทยาเอกชนในประเทศไทย ตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาวิจัยจำนวนทั้งสิ้น 251 คน จาก 5 บริษัท

จากผลการศึกษาพบว่า ระดับความสำคัญของการเตรียมความพร้อมสมรรถนะ ฝ่ายขายของบริษัทยาเอกชนในประเทศไทยภายหลังเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนด้านปัจจัยด้านสมรรถนะฝ่ายขายในปัจจุบัน มีระดับค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ 4.46 เนื่องจากต้องทำงานกับแพทย์ เกสัชกร ล้วนแต่เป็นอาชีพเฉพาะทางทั้งสิ้น ทักษะในการขายจึงจำเป็นเป็นอย่างมากและการมีทักษะในการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้ ดินนั้นมีระดับความสำคัญมากด้วยเช่นกัน ซึ่งเป็นความพร้อมที่ผู้แทนขายพึงต้องมี อันดับสองมีระดับค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.32 คือ ระดับความเห็นเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมในการแข่งขันในอุตสาหกรรมยาของไทย ภายหลังเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกัน พบว่า การมีบริษัทที่รับจ้างผลิตเพิ่มมากขึ้น ทำให้เกิดผู้ค้ารายใหม่ ๆ ในตลาด และอาจเกิดการแข่งขันสูงทั้งด้านสินค้า ราคา และคุณภาพ มีระดับความคิดเห็นที่เห็นด้วยมากที่สุด เนื่องจากบริษัทที่รับจ้างผลิตเหล่านี้มีการบริการครบวงจร จึงมีความพร้อมในการช่วงชิงส่วนแบ่งทางการตลาด ซึ่งสอดคล้องกับการสัมภาษณ์ส่วนบุคคล และที่มีค่าเฉลี่ยเป็นอันดับที่สาม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.31 คือ ระดับความเห็นเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมในการแข่งขันในอุตสาหกรรมยาของไทย ภายหลังเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในด้านเงื่อนไขด้านอุปสงค์

¹ นักศึกษาลัทธิบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาธุรกิจอาเซียน มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต

² ที่ปรึกษางานวิจัยหลัก

จากสมมติฐานงานวิจัย การเกิด “ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน มีผลต่อการปรับตัวของฝ่ายขายของบริษัทเอกชนในประเทศไทย” พบว่าเงื่อนไขด้านปัจจัยการผลิต มีความสัมพันธ์ต่อการปรับตัวของฝ่ายขาย มีความสัมพันธ์อยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งมีระดับความเห็นสูงสุดในการวิจัยครั้งนี้ โดยเฉพาะใน ส่วนของการแข่งขันแรงงานฝีมือหากบริษัทไหนมีฝ่ายขายที่ทำงานเก่งอาจจะมีการซื้อตัวไปทำงานด้วย รวมไปถึงผู้ที่มีความรู้ด้านภาษาอังกฤษหรือภาษาอื่น เมื่อมีโอกาสก็อาจจะไปร่วมงานกับบริษัทข้ามชาติเพราะ อัตราค่าจ้างสูงกว่าและรวมไปถึงการที่มีเครื่องจักร เทคโนโลยีที่เจริญก้าวหน้า ทำให้ผู้ผลิตต่างแข่งขันกัน เรื่องคุณภาพมากขึ้น ในเรื่องของการแข่งขันกันด้านต้นทุนและการนำเข้าวัตถุดิบเพิ่มมากขึ้นหลังเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนนั้นอยู่ระดับน้อย เนื่องจากประเทศไทยมีสมุนไพรมที่สามารถทดแทนสมุนไพรมนำเข้าได้จึงช่วยลดอัตราการนำเข้า

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย ในด้านความคิดเห็นของผู้วิจัยซึ่งทำงานในบริษัทเอกชนของไทย มีความคิดเห็นต่อการลงทุนหลังการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ว่าจะต้องมีเพิ่มขึ้นทั้งที่เป็นบริษัทของไทยและบริษัทข้ามชาติ เพราะมีการเคลื่อนย้ายที่เสรีมากขึ้น เอื้อต่อการนำเข้า ส่งออก ฯลฯ เศรษฐกิจมีการขยายตัวและยากี่เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการดำรงชีวิต เพียงแต่บริษัทใดจะเล็งเห็นโอกาสหรือไม่ ส่วนในเรื่องทักษะด้านภาษา ผู้วิจัยมองว่าเป็นสิ่งสำคัญที่ฝ่ายขายควรต้องมีทักษะด้านนี้ เพื่อเตรียมพร้อมอนาคตอาจจะต้องมีการติดต่อสื่อสารกับเกษตรกรที่เป็นต่างชาติ ไม่ว่าจะเป็นเกษตรกรที่มาเปิดร้านขายยาเฟรนไชส์จากต่างประเทศ เกษตรกรประจำร้านขายยาที่ฝ่ายขายเองต้องพบปะ ตลอดจนแพทย์ที่มาเปิดคลินิกในประเทศไทย ซึ่งล้วนแต่เป็นโอกาสของฝ่ายขายทั้งสิ้น

บทนำ

ยารักษาโรคเป็นหนึ่งในปัจจัยที่มีความสำคัญต่อมนุษย์ ไม่ว่าจะเป็นใครเมื่อร่างกายมีความผิดปกติก็ต้องทำการรักษาใช้ยาในการบำบัดโรค ในปัจจุบันได้มีผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายยารักษาโรคเป็นจำนวนมาก ทั้งจากในประเทศและต่างประเทศ ล้วนแต่มีการแข่งขันกันสูง เนื่องจากตลาดยาในประเทศไทยมีมูลค่าสูงเกินกว่าแปดหมื่นล้านบาท โดยประเทศคู่แข่งที่สำคัญของไทย ได้แก่ มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย สิงคโปร์ อินเดียและตะวันออกกลาง เป็นต้น

จากความเจริญก้าวหน้าทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีได้มีหลายบริษัทข้ามชาติ พัฒนาและคิดค้นการวิจัยต่าง ๆ เพิ่มขึ้น ขณะเดียวกันก็มียาที่หมดสิทธิบัตรเพิ่มขึ้นด้วย ส่งผลให้เกิดการแข่งขันสูง เพราะบริษัทต่างๆ สามารถผลิตยาสามัญได้หลังจากยาต้นแบบหมดสิทธิบัตรแล้ว เป็นผลทำให้ต้นทุนยาจะต่ำลง ผู้บริโภคมีทางเลือกมากขึ้น การแข่งขันก็จะรุนแรงเพิ่มขึ้นตามมา นอกจากคุณภาพแล้ว การเลือกใช้ยาจากบริษัทต่างๆยังขึ้นอยู่กับความสามารถของ ฝ่ายขายของแต่ละบริษัทว่าจะสามารถเข้าถึงลูกค้าและรักษาลูกค้าได้ดีแค่ไหนด้วย

การเกิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนนั้นเป็นการรวมตัวของประเทศสมาชิก 10 ประเทศ เพื่อที่จะให้มีผลประโยชน์ในด้านเศรษฐกิจร่วมกัน ช่วยเพิ่มอำนาจการต่อรอง มีการเคลื่อนย้ายแรงงานและทุนอย่างเสรี ทั้งนี้ย่อมเป็นทั้งโอกาสและอุปสรรคของบริษัทฯ ทำให้ฝ่ายขายต้องปรับตัวตามการ

เปลี่ยนแปลงดังกล่าวโดยเฉพาะการปรับตัวด้วยการยกระดับสมรรถนะในด้านต่างๆของฝ่ายขาย ที่จะส่งผลให้ประสบความสำเร็จในการขายมากขึ้น การศึกษาครั้งนี้ก็จะหาคำตอบว่า ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนจะส่งผลต่อฝ่ายขายของบริษัทอย่างไรและสมรรถนะในแต่ละด้านที่เกี่ยวข้องกับการขายมีความสำคัญในระดับใดต่อการประสบความสำเร็จของฝ่ายขายภายหลังจากการที่ประเทศไทยเข้าเป็นส่วนหนึ่งของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาผลกระทบภายหลังจากการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนต่อฝ่ายขายของบริษัทฯ เอกชนในประเทศไทย
2. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการประเมินผลกระทบที่จะเกิดขึ้นกับแนวทางการปรับตัวที่เลือกใช้ของฝ่ายขายของบริษัทฯ เอกชนในประเทศไทย

นิยามศัพท์เฉพาะ

ยาต้นแบบ (Original Drugs) หมายถึง ยารักษาโรคต่างๆ ที่เป็นยาตัวแรกจากบริษัทผู้ผลิต โดยมีการคิดค้นและวิจัย ซึ่งได้ถือลิขสิทธิ์ในการผลิตและจัดจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวเป็นระยะเวลาอย่างน้อย 20 ปี เมื่อหลังจากระยะเวลาสิทธิทั้งหมดลง บริษัทอื่น ๆ สามารถผลิตยาที่มีตัวยารักษาเช่นเดียวกัน ออกจำหน่ายได้

ยาสามัญ (Generic Drugs) หรือยาชื่อสามัญ (Generic Name) หมายถึง ยารักษาโรคต่างๆ ที่มีตัวยารักษาโรครักษาโรคเดียวกับยาต้นแบบ ซึ่งจะให้ผลการรักษา ผลข้างเคียง ปริมาณยาที่ใช้ และวิธีการต่างๆ ในการใช้ยา เช่นเดียวกับยาต้นแบบ แต่มีราคาถูกกว่ามาก เพราะไม่ต้องเสียเงินค่าศึกษาวิจัย

ทบทวนวรรณกรรม

การศึกษาเรื่องการเตรียมความพร้อมของฝ่ายขายของบริษัทฯ เอกชนเพื่อเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนได้รวบรวมปัจจัยที่มีผลต่อการเตรียมความพร้อมเพื่อให้สอดคล้องกับสภาวะการณ์ที่กำลังจะเกิดขึ้นในอนาคต มีงานวิจัยที่สอดคล้องของหลากหลายท่าน จึงหยิบยกมาใช้ในงานวิจัยดังนี้

งานวิจัยของ นางลักษณ์ คงมีสุข (2553) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อผู้แทนยาในการเลือกทำงานในบริษัทเภสัชภัณฑ์ ได้ให้ความสำคัญกับบุคลากร เนื่องจากบริษัทฯ ต้องอาศัยผู้แทนยาเป็นช่องทางในการขาย เป็นตัวแทนบริษัทฯ โดยได้ให้ความสำคัญกับสมรรถนะ ใช้ทฤษฎีสองปัจจัยเพื่อเป็นแนวทางสำหรับบริษัทฯ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ใช้เป็นแนวทางในการสร้างแรงจูงใจและดึงดูดผู้ที่มีความรู้ความสามารถเข้ามาสมัครงาน นำไปสู่การวางแผนด้านบุคลากรอย่างมีประสิทธิภาพและอยู่รอดในยุคที่มีการแข่งขันสูง

พรนารี โสภาบุดร (2555) ได้ศึกษาแนวทางการพัฒนาสมรรถนะผู้ประกอบการวิชาชีพวิศวกรรม สาขาอุตสาหกรรม ระดับภาควิศวกร เพื่อเตรียมความพร้อมรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ศึกษาถึง

สมรรถนะในปัจจุบันของผู้ประกอบวิชาชีพวิศวกรรมและศึกษาสมรรถนะที่ต้องการ ประกอบกับพัฒนาการความร่วมมือของประเทศในภูมิภาคอาเซียนยิ่งทวีให้เกิดการแข่งขันระหว่างแรงงานมีฝีมือ นำมาซึ่งความสนใจศึกษา เพื่อให้สามารถแข่งขันในกลุ่มผู้ประกอบวิชาชีพในอาเซียนด้วยกันได้ (สภาอุตสาหกรรม, 2553)

หทัยชนก บุญปลูก (2555) ได้ศึกษาวิจัยเรื่องการเตรียมความพร้อมของพนักงาน บริษัทไทยโทเร เท็กซ์ไทล์มิลลส์ จำกัด (มหาชน) ในการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ในด้านการเปลี่ยนแปลงทางด้านโครงสร้าง ลักษณะงาน เทคโนโลยี และทางด้านการทำงานของพนักงาน อีกทั้งยังหาแนวทางในการปรับตัว และพร้อมที่จะนำไปปฏิบัติเมื่อเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปี พ.ศ. 2558

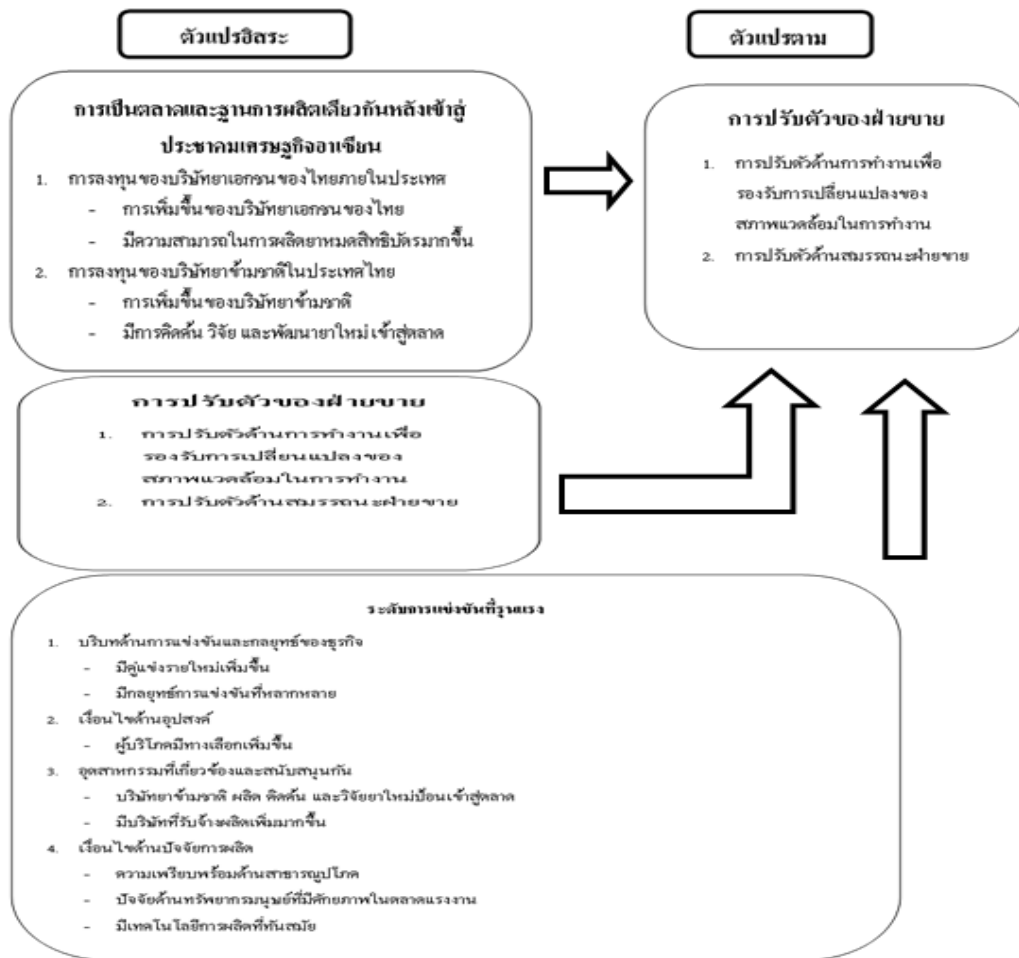
ศิริรัตน์ สุดใจ (2557) ได้ศึกษาแนวทางการเตรียมความพร้อมบุคลากรทางการศึกษาของโรงเรียนเตรียมทหารเพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมอาเซียน โดยศึกษาถึงสภาพ ความต้องการการเตรียมความพร้อมและแนวทางในการเตรียมความพร้อมบุคลากรทางการศึกษาของโรงเรียนเตรียมทหารเพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมอาเซียน เมื่อบุคลากรในองค์กรมีประสิทธิภาพย่อมนำพาองค์กรประสบความสำเร็จ

แนวทางการปรับตัวของอุตสาหกรรมยา

เนื่องจากบริษัทฯ นอกจากจะเป็นธุรกิจที่ขายมาตรฐานและคุณภาพแล้ว ยังขายความน่าเชื่อถืออีกด้วย ซึ่งฝ่ายขายก็เป็นส่วนสำคัญในการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีและความน่าเชื่อถือแก่องค์กร ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่ง ที่จะต้องให้ความสำคัญแก่ฝ่ายขาย มีการเตรียมความพร้อมในเรื่องประสิทธิภาพของกำลังคน รวมถึงการแข่งขันที่มากขึ้น หากบุคลากรในองค์กรไม่มีความสามารถ ก็ย่อมส่งผลเสียต่อการขับเคลื่อนองค์กรในยุคการแข่งขันสูง

ผู้วิจัยเป็นส่วนหนึ่งของบริษัทฯ เอกชนในประเทศไทยได้เล็งเห็นว่า สมรรถนะมีความสำคัญต่อการพัฒนาศักยภาพของฝ่ายขาย อีกทั้งเป็นปัจจัยสำคัญในการทำงาน ที่สามารถเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันแก่องค์กรเพื่อนำองค์กรไปสู่เป้าหมายอันสูงสุด ฉะนั้นการเตรียมความพร้อมของฝ่ายขายหลังจากประเทศไทยเข้าเป็นส่วนหนึ่งของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน จึงเป็นสิ่งสำคัญที่องค์กรธุรกิจไม่ควรมองข้าม

กรอบแนวคิดการวิจัย



กรอบแนวคิดการวิจัยนี้เกิดจากการที่ได้สังเกตเห็นแล้วว่า การเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนอย่างเต็มตัวนั้น เศรษฐกิจย่อมเกิดการเจริญเติบโตอย่างแน่นอน และที่ตามมาคือการแข่งขันที่สูงขึ้น จึงต้องมีการประเมินศักยภาพสมรรถนะการขายของฝ่ายขายในปัจจุบัน เพื่อเตรียมความพร้อมสู่อนาคตอันไกล เพราะการปรับตัวของฝ่ายขายเป็นส่วนสำคัญในการขับเคลื่อนองค์กรให้มีประสิทธิภาพอย่างยั่งยืน

ระเบียบวิธีวิจัย

การศึกษาในครั้งนี้ เป็นการศึกษาในระดับบุคคล อย่างไรก็ตาม เนื่องจากองค์ประกอบไปด้วยบุคคลทั้งในระดับบริหารและระดับปฏิบัติการ ดังนั้นตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้เลือกเก็บข้อมูลบุคลากรฝ่ายขายในบริษัทเอกชนทั้งในระดับบริหารและระดับปฏิบัติการ จำนวนทั้งสิ้น 5 บริษัท ซึ่งเป็นบริษัทชั้นนำอันดับต้น ๆ ของประเทศและมีบทบาทในตลาดอุตสาหกรรมยาในประเทศไทย โดยใช้สูตรทางสถิติเข้ามาช่วยในการกำหนดขนาดตัวอย่าง ได้ขนาดตัวอย่างจำนวน 251 คน จากจำนวนประชากร 723 คน ใช้การวิจัยเชิงปริมาณ ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อผลที่มีประสิทธิภาพจึงทำการสัมภาษณ์เจาะลึกส่วนบุคคล โดยสัมภาษณ์ผู้บริหารจำนวน 5 คนและฝ่ายขายจำนวน 10 คน นำผลเชิงคุณภาพวิเคราะห์ร่วมกับผลจากการเก็บแบบสอบถาม

การวิเคราะห์ข้อมูล นำข้อมูลที่รวบรวมได้ทั้งหมดมาวิเคราะห์ตามวัตถุประสงค์โดยใช้เครื่องมือทางสถิติ วิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถามในส่วนที่ 1 ซึ่งมีลักษณะเป็นแบบสำรวจรายการ โดยวิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีแจกแจงความถี่ หาค่าร้อยละ วิเคราะห์แบบสอบถามส่วนที่ 2 ถึง 6 โดยใช้คือ ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและหาความสัมพันธ์ระหว่างการประเมินประเภทของผลกระทบกับแนวทางการปรับตัวที่เลือกใช้ โดยใช้ Correlation

ผลการศึกษา

จากสมมติฐานงานวิจัย “การเกิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน มีผลต่อการปรับตัวของฝ่ายขายของบริษัทเอกชนในประเทศไทย” ได้ทดสอบสมมติฐานด้วยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (Correlation) เพื่อหาค่าความสัมพันธ์ ได้สมมติฐานย่อยทั้งหมด 8 ด้านดังนี้

จากสมมติฐานย่อยที่ 1. ด้านการลงทุนของบริษัทเอกชนของไทยภายในประเทศที่มีความสัมพันธ์ต่อการปรับตัวของฝ่ายขาย ผู้วิจัยได้สมมติฐานย่อย ดังนี้

(n=251)

ด้านการลงทุนของบริษัทเอกชนของไทย ภายในประเทศ	ปรับตัวของฝ่ายขาย		
	r	p-value	ระดับ ความสัมพันธ์
1.1 การเพิ่มขึ้นของบริษัทเอกชนของไทย ทำให้เกิดการ แข่งขันทางการตลาดเพิ่มขึ้น	0.079	0.211	ไม่มี ความสัมพันธ์
1.2 การเพิ่มขึ้นของบริษัทเอกชนของไทย มีผลต่อการ ปรับตัวของบริษัท เดิมในตลาด	0.275**	0.000	น้อย
1.3 ความสามารถในการผลิตยาหมดสิทธิบัตรมีผลทำให้เกิดการลงทุนของ บริษัทเอกชนของไทยภายในประเทศเพิ่มมากขึ้นหลังเข้าสู่ประชาคม เศรษฐกิจอาเซียน	0.156*	0.013	น้อยมาก
1.4 ความสามารถในการผลิตยาหมดสิทธิบัตรมีผลทำให้เกิดการแข่งขันทาง การตลาดที่เพิ่มขึ้นหลังเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน	0.117	0.065	ไม่มี ความสัมพันธ์
1.5 ความสามารถในการผลิตยาหมดสิทธิบัตรมีผลต่อการ ปรับตัวของบริษัท ยาเอกชนของไทยในประเทศด้านคุณภาพและมาตรฐานการผลิต	0.357**	0.000	น้อย
1.6 ความสามารถในการผลิตยาหมดสิทธิบัตรมีผลต่อการปรับตัวของบริษัทยา เอกชนของไทยในประเทศด้านราคา	0.064	0.315	ไม่มี ความสัมพันธ์
1.7 ความสามารถในการผลิตยาหมดสิทธิบัตรมีผลต่อการปรับตัวของบริษัทยา เอกชนของไทยในประเทศด้านสมรรถนะฝ่ายขาย	0.158*	0.012	น้อยมาก
ภาพรวม	0.231**	0.000	น้อย

หมายเหตุ. **ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.01

*ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

จากตารางสามารถตอบสมมติฐานได้ว่า ด้านการลงทุนของบริษัทฯ เอกชนของไทยภายในประเทศภาพรวม มีความสัมพันธ์ต่อการปรับตัวของฝ่ายขายในระดับน้อย แต่ในด้านการเพิ่มขึ้นของบริษัทฯ เอกชนของไทยทำให้เกิดการแข่งขันทางการตลาดเพิ่มขึ้น ด้านความสามารถในการผลิตยาหมดสิทธิบัตรมีผลทำให้เกิดการแข่งขันทางการตลาดที่เพิ่มขึ้นหลังเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนและด้านความสามารถในการผลิตยาหมดสิทธิบัตรมีผลต่อการปรับตัวของบริษัทฯ เอกชนของไทยในประเทศด้านราคา ไม่มีความสัมพันธ์กันกับการปรับตัวของฝ่ายขาย เนื่องจากในปัจจุบันการแข่งขันในอุตสาหกรรมยาได้มีการแข่งขันที่ค่อนข้างรุนแรงอยู่แล้ว ฉะนั้นการที่มีบริษัทฯ เอกชนของไทยเพิ่มขึ้นจึงไม่มีผลต่อการปรับตัวของฝ่ายขาย รวมถึงด้านความสามารถในการผลิตยาหมดสิทธิบัตรและด้านความสามารถในการผลิตยาหมดสิทธิบัตรมีผลต่อการปรับตัวของบริษัทฯ เอกชนของไทยในประเทศด้านราคาด้วย

จากสมมติฐานย่อยที่ 2. ด้านการลงทุนของบริษัทฯ ข้ามชาติในประเทศไทยที่มีความสัมพันธ์ต่อการปรับตัวของฝ่ายขาย ผู้วิจัยได้สมมติฐานย่อย ดังนี้

(n=251)

ด้านการลงทุนของบริษัทฯ ข้ามชาติ ในประเทศไทย	การปรับตัวของฝ่ายขาย		
	r	p-value	ระดับ ความสัมพันธ์
2.1 การเพิ่มขึ้นของบริษัทฯ ข้ามชาติในประเทศ ทำให้เกิดการเพิ่มขึ้นทางการตลาดเพิ่มขึ้น	0.112	0.077	ไม่มีความสัมพันธ์
2.2 การเพิ่มขึ้นของบริษัทฯ ข้ามชาติในประเทศ มีผลต่อการปรับตัวของบริษัทฯ เดิมในตลาด	0.230**	0.000	น้อย
2.3 การเกิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ทำให้บริษัทฯ ข้ามชาติมีการลงทุนในประเทศไทยเพิ่มมากขึ้น	0.252**	0.000	น้อย
2.4 การเกิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ทำให้บริษัทฯ ข้ามชาติมีการคิดค้น วิจัย และพัฒนาใหม่ในประเทศไทย ทำให้เกิดการเพิ่มขึ้นทางการตลาดเพิ่มมากขึ้น	0.329**	0.000	น้อย
2.5 การลงทุนของบริษัทฯ ข้ามชาติในประเทศไทยมีผลต่อการปรับตัวของบริษัทฯ เอกชนของไทยในประเทศด้านคุณภาพและมาตรฐานการผลิต	0.283**	0.000	น้อย
2.6 การลงทุนของบริษัทฯ ข้ามชาติในประเทศไทยมีผลต่อการปรับตัวของบริษัทฯ เอกชนของไทยในประเทศด้านราคา	0.236**	0.000	น้อย
2.7 การลงทุนของบริษัทฯ ข้ามชาติในประเทศไทยมี ผลต่อการปรับตัวของบริษัทฯ เอกชนของไทยในประเทศด้านสมรรถนะฝ่ายขาย	0.256**	0.000	น้อย
ภาพรวม	0.327**	0.000	น้อย

หมายเหตุ. **ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.01

จากตารางสามารถตอบสมมติฐานได้ว่า ด้านการลงทุนของบริษัทฯข้ามชาติในประเทศไทย ภาพรวมมีความสัมพันธ์ต่อการปรับตัวของฝ่ายขายอยู่ในระดับน้อย แต่ในด้านการเพิ่มขึ้นของบริษัทฯข้ามชาติในประเทศ ทำให้เกิดการแข่งขันทางการตลาดเพิ่มขึ้นไม่มีความสัมพันธ์กันกับการปรับตัวของฝ่ายขาย เนื่องจากในปัจจุบันอุตสาหกรรมยาในประเทศไทย ค่อนข้างแข่งขันกันรุนแรงอยู่แล้ว ฝ่ายขายในบริษัทฯ เอกชนเลยมองว่าการเพิ่มขึ้นของบริษัทฯข้ามชาติไม่ได้มีผลต่อการแข่งขันในตลาด จะเพิ่มหรือไม่เพิ่มนั้น การแข่งขันก็รุนแรงอยู่แล้วเป็นปกติ

จากสมมติฐานย่อยที่ 3 ด้านปัจจัยด้านสมรรถนะฝ่ายขายในปัจจุบันที่มีความสัมพันธ์ต่อการปรับตัวของฝ่ายขาย ภาพรวมมีความสัมพันธ์ต่อการปรับตัวของฝ่ายขายอยู่ในระดับน้อย แต่ในด้านจบการศึกษาด้านเภสัชศาสตร์ (เป็นเภสัชกร) ไม่มีความสัมพันธ์กันกับการปรับตัวของฝ่ายขาย เพราะในปัจจุบันหลายบริษัทฯ ก็ไม่ได้ว่าจ้างให้เภสัชกรมาทำตำแหน่งฝ่ายขายโดยตรง เนื่องจากอัตราค่าจ้างสูงกว่าสาขาอื่น ส่วนด้านการมีทักษะในการขาย มีไหวพริบในการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้ดีและมีความสามารถในการให้คำปรึกษาการขายกับลูกค้าได้ดี ถูกต้องนั้น ไม่มีความสัมพันธ์กันกับการปรับตัวของฝ่ายขายซึ่งมีความเห็นว่าคุณสมบัติเหล่านี้เป็นคุณสมบัติที่ฝ่ายขายพึงต้องมีอยู่แล้ว

จากสมมติฐานย่อยที่ 4 ด้านสมรรถนะด้านภาษาต่างประเทศที่มีความสัมพันธ์ต่อการปรับตัวของฝ่ายขาย ภาพรวมมีความสัมพันธ์ต่อการปรับตัวของฝ่ายขายอยู่ในระดับน้อย เนื่องจากเล็งเห็นว่าในสายงานส่วนใหญ่จะติดต่อกับคนไทยอยู่แล้ว เพราะเจ้าของร้านขายยาเป็นคนไทย แต่ภาษาอังกฤษจะใช้เฉพาะการอ่านตัวยา ส่วนประกอบของยาเท่านั้น แต่ในด้านมีความรู้ด้านภาษาอื่นนอกจากภาษาอังกฤษ ไม่มีความสัมพันธ์กันกับการปรับตัวของฝ่ายขาย เพราะมีภาษาอังกฤษเป็นภาษาสากล ผู้ตอบแบบสอบถามจึงเล็งเห็นว่าไม่มีความสำคัญ

จากสมมติฐานย่อยที่ 5 บริบทด้านการแข่งขันและกลยุทธ์ของธุรกิจที่มีความสัมพันธ์ต่อการปรับตัวของฝ่ายขาย ภาพรวมมีความสัมพันธ์ในระดับน้อยมาก ส่วนการมีคู่แข่งรายใหม่ที่เป็นบริษัทฯ เอกชนของไทยเพิ่มขึ้นในตลาดและเนื่องจากมีคู่แข่งรายใหม่เพิ่มขึ้น อาจทำให้เกิดการแข่งขันกันสูงนั้นมีระดับความสัมพันธ์ต่อการปรับตัวต่อฝ่ายขายในระดับน้อย ส่วนการมีคู่แข่งรายใหม่ที่เป็นบริษัทฯ เอกชนข้ามชาติเพิ่มขึ้นในตลาด ไม่มีความสัมพันธ์กันกับการปรับตัวของฝ่ายขายนั้น เล็งเห็นเช่นเดียวกันว่ามีการแข่งขันรุนแรงเป็นปกติฉะนั้นจึงมองว่าการเกิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนไม่ใช่ปัจจัยหลักในการปรับตัวเช่นกัน

จากสมมติฐานย่อยที่ 6 เงื่อนไขด้านอุปสงค์ที่มีความสัมพันธ์ต่อการปรับตัวของฝ่ายขาย ภาพรวมไม่มีความสัมพันธ์ต่อการปรับตัวของฝ่ายขาย อย่างไรก็ตามหากบริษัทฯ เอกชนข้ามชาติเข้ามาขยายตลาดในประเทศ และมีราคาต่ำลง อาจทำให้ผู้บริโภคเลือกใช้นานอกมากกว่ายาไทยนั้น มีระดับความสัมพันธ์ในระดับน้อย และหากบริษัทฯ เอกชนข้ามชาติเข้ามาขยายตลาดในประเทศ อาจทำให้ราคาต่ำลงหรือเทียบเท่ากับราคาของบริษัทฯ เอกชนของไทย อาจมีการแข่งขันด้านราคามากขึ้นนั้น ไม่มีความสัมพันธ์ เนื่องจากปกติก็มีการแข่งขันกันด้านราคากันอยู่แล้ว เพราะบริษัทฯ ข้ามชาติบางบริษัทฯ ย้าย

ฐานการผลิตมายังประเทศไทย ต้นทุนต่างๆ ต่ำลงจึงมีการปรับลดราคา ซึ่งถือว่าเป็นเรื่องปกติในอุตสาหกรรมยาในประเทศไทย

จากสมมติฐานย่อยที่ 7 อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกันที่มีความสัมพันธ์ต่อการปรับตัวของฝ่ายขาย ภาพรวมมีความสัมพันธ์ต่อการปรับตัวของฝ่ายขายอยู่ในระดับน้อย เนื่องจากในปัจจุบันบริษัทฯ ข้ามชาติที่เข้ามาลงทุนในประเทศไทยนั้นได้มีการ ผลิต คิดค้น และวิจัยยาใหม่ๆ ป้อนเข้าสู่ตลาดสม่ำเสมอ ทำให้เกิดการแข่งขันทั้งด้านราคา คุณภาพและการบริการ ผู้ตอบแบบสอบถามเล็งเห็นว่าเป็นเรื่องปกติที่มีผลน้อยต่อการปรับตัวของฝ่ายขายหลังการเกิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนและการมีบริษัทที่รับจ้างผลิตเพิ่มมากขึ้น ทำให้เกิดผู้ค้ารายใหม่ๆ ในตลาด และอาจเกิดการแข่งขันสูงทั้งด้านสินค้า ราคา และคุณภาพก็เช่นกัน

จากสมมติฐานย่อยที่ 8 เงื่อนไขด้านปัจจัยการผลิตที่มีความสัมพันธ์ต่อการปรับตัวของฝ่ายขาย ภาพรวมมีความสัมพันธ์อยู่ในระดับปานกลาง โดยเฉพาะในส่วนของ การแข่งขันแรงงานฝีมือหากบริษัทไหนมีฝ่ายขายที่ทำงานเก่งอาจจะมีการซื้อตัวไปทำงานด้วย รวมไปถึงผู้ที่มีความรู้ด้านภาษาอังกฤษหรือภาษาอื่น ๆ เมื่อมีโอกาสก็อาจจะไปร่วมงานกับบริษัทฯ ข้ามชาติเพราะอัตราค่าจ้างสูงกว่าบริษัทเอกชนของไทยและรวมไปถึงการที่มีเครื่องจักร เทคโนโลยีที่เจริญก้าวหน้า ทำให้ผู้ผลิตต่างแข่งขันกันเรื่องคุณภาพมากขึ้นตามไปด้วย ส่วนในเรื่องของการแข่งขันกันด้านต้นทุนถือว่าอยู่ในระดับน้อย และการนำเข้าวัตถุดิบเพิ่มมากขึ้นหลังเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนนั้นอยู่ระดับน้อย เนื่องจากประเทศไทยมีสมุนไพรและสารตั้งต้นที่สามารถทดแทนสมุนไพรนำเข้าได้ รวมถึงกลุ่มสารตั้งต้นในการผลิตยาด้วยเช่นกัน จึงช่วยลดอัตราการนำเข้าได้มาก

อภิปรายผล

จากการวิจัยพบว่าด้านการลงทุนของบริษัทฯ เอกชนของไทยภายในประเทศ มีความสัมพันธ์ต่อการปรับตัวของฝ่ายขายอยู่ในระดับน้อย แต่ในด้านการเพิ่มขึ้นของบริษัทฯ เอกชนของไทยทำให้เกิดการแข่งขันทางการตลาดเพิ่มขึ้น ด้านความสามารถในการผลิตยาหมดสิทธิบัตรมีผลทำให้เกิดการแข่งขันทางการตลาดที่เพิ่มขึ้นหลังเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนและด้านความสามารถในการผลิตยาหมดสิทธิบัตรมีผลต่อการปรับตัวของบริษัทฯ เอกชนของไทยในประเทศด้านราคานี้ไม่มีความสัมพันธ์กันกับการปรับตัวของฝ่ายขาย เนื่องจากการแข่งขันที่ค่อนข้างรุนแรงในปัจจุบัน รวมถึงความสามารถในการผลิตยาหมดสิทธิบัตร ไม่ว่าจะเกิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนหรือไม่ก็ตาม ถือเป็นเรื่องปกติของทุกบริษัท เพราะสามารถผลิตยาใหม่ๆ ป้อนสู่ตลาด เพื่อแย่งชิงส่วนแบ่งทางการตลาด

ด้านการลงทุนของบริษัทฯ ข้ามชาติในประเทศไทย มีความสัมพันธ์ต่อการปรับตัวของฝ่ายขายในระดับน้อย แต่ในด้านการเพิ่มขึ้นของบริษัทฯ ข้ามชาติในประเทศ ทำให้เกิดการเพิ่มขึ้นทางการตลาดเพิ่มขึ้นไม่มีความสัมพันธ์กันกับการปรับตัวของฝ่ายขาย จะเพิ่มหรือไม่เพิ่มนั้นการแข่งขันก็รุนแรงอยู่แล้ว เป็นปกติ

ด้านปัจจัยด้านสมรรถนะฝ่ายขายในปัจจุบัน มีความสัมพันธ์ต่อการปรับตัวของฝ่ายขายในระดับน้อย แต่ในด้านจบการศึกษาด้านเภสัชศาสตร์ (เป็นเภสัชกร) ไม่มีความสัมพันธ์กันกับการปรับตัวของฝ่ายขาย ส่วนด้านการมีทักษะในการขาย มีไหวพริบในการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้ดีและมีความสามารถในการให้คำปรึกษาการขายกับลูกค้าได้ถูกต้องนั้น เป็นคุณสมบัติที่ฝ่ายขายพึงต้องมีอยู่แล้ว

ด้านสมรรถนะด้านภาษาต่างประเทศ มีความสัมพันธ์ต่อการปรับตัวของฝ่ายขายอยู่ในระดับน้อย เนื่องจากในระดับปฏิบัติการ ลักษณะงานเป็นการติดต่อสื่อสารกันระหว่างผู้แทนยากับเจ้าของร้านขายยา ซึ่งเป็นคนไทย ผู้ตอบแบบสอบถามจึงให้ความสำคัญกับภาษาอังกฤษในระดับน้อย แต่ในด้านมีความรู้ด้านภาษาอื่นนอกเหนือจากภาษาอังกฤษ ไม่มีความสัมพันธ์กันกับการปรับตัวของฝ่ายขายเพราะมีการใช้ภาษาอังกฤษเป็นภาษาสากล ฉะนั้นภาษาอื่น ๆ นอกเหนือจากภาษาอังกฤษผู้ตอบแบบสอบถามจึงสังเกตเห็นได้ว่าไม่มีความสำคัญ

บริบทด้านการแข่งขันและกลยุทธ์ของธุรกิจ มีความสัมพันธ์ต่อการปรับตัวของฝ่ายขายในระดับน้อยมาก ส่วนการมีคู่แข่งรายใหม่ที่เป็นบริษัทฯ เอกชนข้ามชาติเพิ่มขึ้นในตลาด ไม่มีความสัมพันธ์กันกับการปรับตัวของฝ่ายขายนั้น เล็งเห็นเช่นเดียวกันว่ามีการแข่งขันรุนแรงเป็นปกติอยู่แล้ว

เงื่อนไขด้านอุปสงค์ ไม่มีความสัมพันธ์ต่อการปรับตัวของฝ่ายขาย อย่างไรก็ตามหากบริษัทฯ เอกชนข้ามชาติเข้ามาขยายตลาดในประเทศและมีราคาที่ต่ำลง อาจทำให้ผู้บริโภคเลือกใ้ช้ยานอกมากกว่ายาไทยนั้นมึระดับความสัมพันธ์ในระดับน้อย และหากบริษัทฯ เอกชนข้ามชาติเข้ามาขยายตลาดในประเทศ อาจทำให้ราคาขายต่ำลงหรือเทียบเท่ากับราคาขายของบริษัทฯ เอกชนของไทย อาจมีการแข่งขันด้านราคามากขึ้นนั้นไม่มีความสัมพันธ์

อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกันมีความสัมพันธ์ต่อการปรับตัวของฝ่ายขายอยู่ในระดับน้อย เนื่องจากในปัจจุบันบริษัทฯ ข้ามชาติที่เข้ามาลงทุนในประเทศไทยนั้นได้มีการ ผลิต คิดค้น และวิจัยยาใหม่ๆ ป้อนเข้าสู่ตลาดสม่ำเสมอ ผู้ตอบแบบสอบถามเล็งเห็นว่า เป็นเรื่องปกติที่มีผลน้อยต่อการปรับตัวของฝ่ายขายและการมีบริษัทที่รับจ้างผลิตเพิ่มมากขึ้น ทำให้เกิดผู้ค้ารายใหม่ๆ ในตลาดอาจเกิดการแข่งขันสูงทั้งด้านสินค้า ราคา และคุณภาพก็เช่นกัน

เงื่อนไขด้านปัจจัยการผลิต มีความสัมพันธ์ต่อการปรับตัวของฝ่ายขายอยู่ในระดับ ปานกลาง โดยเฉพาะในส่วนของแรงงานฝีมือ หากบริษัทไหนมีฝ่ายขายที่ทำงานเก่งอาจจะมีการซื้อตัวไปทำงานด้วย รวมไปถึงผู้ที่มีความรู้ด้านภาษาอังกฤษหรือภาษาอื่น ๆ เมื่อมีโอกาสก็อาจจะไปร่วมงานกับบริษัทฯ ข้ามชาติและรวมไปถึงการที่มีเครื่องจักร เทคโนโลยีที่เจริญก้าวหน้า ทำให้ผู้ผลิตต่างแข่งขันกันเรื่องคุณภาพยามากขึ้นตามไปด้วย ส่วนในเรื่องของการแข่งขันกันด้านต้นทุนถือว่าอยู่ในระดับน้อย และการนำเข้าวัตถุดิบเพิ่มมากขึ้นหลังเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนนั้นอยู่ในระดับน้อย

สรุป/ข้อเสนอแนะ

จากงานวิจัยพบว่า การเกิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน มีผลต่อการปรับตัวของฝ่ายขายของบริษัทเอกชนในประเทศไทยในระดับน้อย เนื่องด้วยในปัจจุบันตลาดยาในประเทศไทยได้มีการแข่งขันสูงอยู่แล้ว ทำให้ฝ่ายขายในบริษัทเอกชนของไทยเกิดความเคยชินกับคู่แข่งในตลาดเดิม ฉะนั้นการเกิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน จึงมีผลต่อการปรับตัวของฝ่ายขายของบริษัทเอกชนของไทยในระดับน้อย

จากการสัมภาษณ์โดยส่วนใหญ่มองว่าตลาดยาในประเทศไทยมีบริษัทเอกชนค่อนข้างมาก มีการแข่งขันที่รุนแรงอยู่แล้ว การเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนจึงไม่ใช่ปัจจัยหลักที่จะมีผลต่อการปรับตัวของฝ่ายขาย ส่วนในเรื่องของทักษะด้านภาษา ความคิดเห็นในส่วนของฝ่ายบริหารให้ความคิดเห็นไว้ว่าภาษาอังกฤษมีความสำคัญมาก แต่ในส่วนของฝ่ายขายให้ความคิดเห็นว่าได้สำคัญมากในการทำงาน เพราะลักษณะงานเป็นการติดต่อสื่อสารกับบุคลากรที่เป็นคนไทย แต่หากจะต้องการเพิ่มศักยภาพให้ตนเอง มองว่าเป็นภาษาอังกฤษ ซึ่งมีความคิดเห็นที่สอดคล้องกับแบบสอบถาม

บรรณานุกรม

- ณรงค์วิทย์ แสนทอง. (2547). **มารู้จัก COMPETENCY กันเถอะ**. กรุงเทพฯ: เอช อาร์ เซ็นเตอร์.
- นงลักษณ์ คงมีสุข. (2553). **ปัจจัยที่มีผลต่อผู้แทนยาในการเลือกทำงานในบริษัทเภสัชภัณฑ์** (รายงานผลการวิจัย). มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- พรนารี โสภานุตร. (2555). **แนวทางพัฒนาสมรรถนะผู้ประกอบการวิชาชีพวิศวกรรม สาขา อุตสาหกรรมการ ระดับภาคีวิศวกร เพื่อเตรียมความพร้อมรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน**. สืบค้นเมื่อวันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2557, จาก <http://libdcms.nida.ac.th/thesis6/2555/b175668.pdf>.
- ศิริรัตน์ สุดใจ. (2557). **แนวทางการเตรียมความพร้อมบุคลากรทางการศึกษาของโรงเรียนเตรียมทหารเพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมอาเซียน**. สืบค้นเมื่อวันที่ 15 กันยายน 2557, จาก <http://www.dpu.ac.th/dpurc/journal-read-29-195>
- สถาบันเทคโนโลยีนานาชาติสิรินธร มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย. (2554). **รายงานผลการวิเคราะห์ขีดความสามารถในการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)** (รายงานการวิจัย). ม.ป.ท.: ม.ป.พ.
- สถาบันเทคโนโลยีนานาชาติสิรินธร มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย. (2554). **รายงานผลการวิเคราะห์ขีดความสามารถในการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)**. (รายงานการวิจัย). ม.ป.ท.: ม.ป.พ.
- สำนักส่งเสริมสินค้าส่งออก กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ. (2555). **ผลิตภัณฑ์เภสัชภัณฑ์**. สืบค้นเมื่อวันที่ 15 กันยายน 2557, จาก <http://www.ditp.go.th>
- สุวิทย์ วิบูลผลประเสริฐ, วิชัยโชควิวัฒน์, และศรีเพ็ญ ตันติเวสส. (2545). **ระบบยาของประเทศไทย**. (น.5-32). นนทบุรี: สำนักงานพัฒนานโยบายสุขภาพระหว่างประเทศ.

หทัยชนก บุญปลูก. (2555). การเตรียมความพร้อมของพนักงาน บริษัทไทยโทเร เท็กซ์ไทล์มิลล์
จำกัด (มหาชน). สืบค้นเมื่อวันที่ 15 กันยายน 2557, จาก
http://www.thapra.lib.su.ac.th/thesis/showthesis_th.asp?id=0000008274