

บทที่ 1

บทนำ

หลักการและเหตุผล

ในสภาพของธุรกิจปัจจุบันที่มีการแข่งขันกันอย่างรุนแรงในธุรกิจทุกประเภท ธุรกิจยา ก็เป็นอีกธุรกิจหนึ่งที่มีการแข่งขันสูงมากเช่นกัน เนื่องจากยา รักษาโรคจัดเป็นหนึ่งในปัจจัยที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิตประจำวันของมนุษย์และผลจากการเพิ่มจำนวนของประชากรในประเทศไทย รวมถึงการที่คนไทยให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพและสนใจในคุณภาพชีวิตเพิ่มมากขึ้น ทำให้ธุรกิจยาเป็นธุรกิจที่มีอัตราการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็ว

ยาต้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตียรอยด์ (Non Steroidal Anti-inflammatory Drugs, NSAIDs) หมายถึง ยาในกลุ่มหนึ่งตามการแบ่งกลุ่มยาตามฤทธิ์ทางเภสัชวิทยา ที่ใช้โดยมีจุดประสงค์เพื่อบรรเทาอาการอักเสบของกล้ามเนื้อหรือข้อ¹ แบ่งเป็น 2 กลุ่ม² ได้แก่

1. อนุพันธ์กรดอินทรีย์ แบ่งออกเป็น 3 กลุ่มย่อย ดังนี้

1.1 Oxicam : ตัวอย่างยาในกลุ่มนี้ เช่น Piroxicam, Tenoxicam, Isoxicam

1.2 Pyrazolone : ตัวอย่างยาในกลุ่มนี้ เช่น Azapropazone, Trimethazone, Phenylbutazone, Oxyphenylbutazone, Feprazone

1.3 Carboxylic Acids : แบ่งออกเป็น 4 กลุ่มเล็ก คือ

1.3.1 Salicylates : ตัวอย่างยาในกลุ่มนี้ เช่น Acetylsalicylic acid, Diflunisal, Fendosal, Salicylamide, Disalcid, Benorylate, Trilisate, Safaprin, Salsalate, Salacetamide

1.3.2 Acetic Acids : ตัวอย่างยาในกลุ่มนี้ เช่น Diclofenac, Fenclofenac, Indomethacin, Zidomethacin, Sulindac, Furofenac, Tolmetin, Tiopenac, Oxaprozin, Etodolac

1.3.3 Fenamates : ตัวอย่างยาในกลุ่มนี้ เช่น Mefenamic, Meclofenamate, Flufenamic

¹ กาญจนา เกษสอาด. NSAIDs Nonsteroidal Anti-inflammatory Drugs. กรุงเทพฯ : สมาคมเภสัชวิทยาแห่งประเทศไทย, 2533. หน้า 20.

² อำไพ ปิ่นทอง. ยาที่ใช้ในการรักษาภาวะอักเสบ. มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2539. หน้า 2-3.

1.3.4 Propionic : ตัวอย่างยาในกลุ่มนี้ เช่น Ibuprofen, Ketoprofen, Oxaprofen, Fenbufen, Flurbiprofen, Fenoprofen, Tioxaprofen, Alminoprofen, Naproxen

2. อนุพันธ์ที่ไม่เป็นกรด (Non-acidic Non Steroidal Anti-inflammatory Drugs)
ตัวอย่างยาในกลุ่มนี้ เช่น Mepirizole, Rimazole, Floctafenine, Novomidazophenum

ในประเทศไทย ยาด้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตอรอยด์เป็นยาในกลุ่มหนึ่งซึ่งมีการใช้กันอย่างแพร่หลายในการรักษาอาการอักเสบและปวดบวมของกล้ามเนื้อและข้อ มีตัวอย่างยาในกลุ่มนี้ทั้งหมด 28 ตำรับ (Generic Name) ในชื่อการค้าที่แตกต่างกัน 184 ชื่อการค้า (Trade Name) ภายใต้อบริษัทผู้ผลิต 72 บริษัทและบริษัทผู้จัดจำหน่าย 60 บริษัท³ จึงทำให้ยาในกลุ่มนี้มีการแข่งขันค่อนข้างสูงมาก เนื่องจากมียาหลายชนิดในกลุ่มนี้มีบริษัทผู้ผลิตและจำหน่ายหลายราย รวมทั้งมีมูลค่าการซื้อขายผ่านโรงพยาบาลสูงมากกว่า 257 ล้านบาทในปี พ.ศ.2540 โดยมีผู้นำตลาดอันดับ 1-10⁴ ดังนี้

ชื่อการค้า	ชื่อตัวยา	บริษัท
1 . Voltaren	Diclofenac sodium	Novartis (Thailand) LTD.
2 . Relifex	Nabumetone	Smith Kline Beecham
3 . Tilcotil	Tenoxicam	Roche Thailand LTD.
4 . Brufen	Ibuprofen	Boots
5 . Clinoril	Sulindac	Merck Sharp & Dohme
6 . Feldene	Piroxicam	Pfizer
7 . Ibugan	Ibuprofen	Hoechst Marion Roussel
8 . Dolobid	Diflunisal	Merck Sharp & Dohme
9 . Surgram	Tiaprofenic acid	Hoechst Marion Roussel
10.Oruvail 100/200	Ketoprofen	Rhone-Poulenc Rorer

³ Harris Hor. MIMS Thailand TMS. Volume 28 Number 1, 1999. หน้า 101-123.

⁴ สมาคมผู้ผลิตเภสัชภัณฑ์แห่งประเทศไทย. 1997/1998 PPA Open Sales Exchange. กรุงเทพฯ : สมาคมผู้ผลิตเภสัชภัณฑ์แห่งประเทศไทย, 2541. หน้า 7.

ดังนั้น ในประเทศไทยจึงมียาในกลุ่ม NSAIDs ให้เลือกใช้มากมายหลายรายการ ตามชื่อการค้าและบริษัทผู้ผลิตหรือจัดจำหน่าย ทั้งที่เป็นตัวยาต่างชนิดกันหรือเป็นตัวยาชนิดเดียวกัน แต่มีชื่อการค้าต่างกัน ดังเช่น ตัวอย่างยาที่มีชื่อการค้ามากที่สุด 3 อันดับแรก ได้แก่ Diclofenac sodium, Ibuprofen และ Piroxicam⁵

1. Diclofenac sodium

มีชื่อการค้า 32 ชื่อ มีบริษัทผู้ผลิต 32 บริษัท มีบริษัทผู้จัดจำหน่าย 31 บริษัท

ชื่อการค้า	บริษัทผู้ผลิต	บริษัทผู้จัดจำหน่าย
1. Abitren	Abic	RX Co
2. Almiral	Medochemie	Medline
3. Anfenax	IBI	Siam Pharmaceutical
4. Arclonac	Condrugs	Condrugs
5. Clofec	Vana	Vana
6. Clofon	YF Chem	Sriprasit
7. Demac	Osotspa	Osotspa
8. Diclofen	Berlin Pharm	Berlin Pharm
9. Diclofenac 50 Stada	Stada	East Asiatic
10. Diclosian	Asian Pharm	Asian Pharm
11. Difelene	Thai Nakorn patana	TNP Healthcare
12. Difenac	TP Drug	TP Drug
13. Difeno	Millano	Milano
14. Dinac	Masa Lab	Masa Lab
15. Dosanac	Siam Bheasach	Siam Pharmaceutical
16. Fenac	LBS	LBS
17. Inflanac	Biolab	Biopharm
18. Medaren	Medical Supply	Medical Supply
19. Myonac	M & H Manufacturing	M & H Manufacturing
20. Olfen	Mepha	Amcron Enterprise
21. Ostaren	Utopian	Utopian

⁵ Haris Hor. MIMS Thailand TIMS. Volume 26 Number 2, 1997. หน้า 139-157.

ชื่อการค้า	บริษัทผู้ผลิต	บริษัทผู้จัดจำหน่าย
22.Posnac	Pose	Pose
23.Putaren	Thai PD Chemicals	PDL
24.Remethan	Remedica	Pharmadica
25.Rumatab	Pharmaland	Pharmaland
26.Tarjena	Samakeephaesaj	Union Drug Lab
27.Volfenac	General Drugs House	General Drugs House
28.Volnac	T.O. Chemical	T.O. Chemical
29.Voltanac	Pharmasant Lab	Central Poly
30.Voltaren	Novartis (Ciba-Geigy)	Diethelm
31.Voren	Yung Shin	Far East
32.Votamed	Medifive	Medifive

2 . Ibuprofen

มีชื่อการค้า 32 ชื่อ มีบริษัทผู้ผลิต 30 บริษัท มีบริษัทผู้จัดจำหน่าย 29 บริษัท

ชื่อการค้า	บริษัทผู้ผลิต	บริษัทผู้จัดจำหน่าย
1 . Aprofen	Progress Lab.	Medicine Supply
2 . Brufen	Boots .	Olic
3 . Bruprin	Condrugs	Condrugs.
4 . Brusil	Silom Medical	Silom Medica
5 . Bumed / Bumed S/C	Medifive	Medifive
6 . Cefen	Pharmasant Lab	Central Poly
7 . Cefen Junior	Pharmasant Lab	Central Poly
8 . Duran	Thai Nakorn patana	TNP Healthcare
9 . Fenslow	Eurodrug	International Pharm
10.G-Fen	General Drugs House	General Drugs House
11.Greatofen	Greater Pharma	Oui Heng
12.IBU	Pose	Pose
13.Ibufac	Unison	Medline
14.Ibufen	Siam Bheasach	Siam Pharmaceutical
15.Ibugan	Hoechst Marion Roussel	Hoechst Marion Roussel

ชื่อการค้า	บริษัทผู้ผลิต	บริษัทผู้จัดจำหน่าย
16.Ibulan	Olan-Kemed	Olan-Kemed
17.Iburen 200	BL Hua	BL Hua
18.Junifen	Boots	Olic
19.Mafen	Osotspa	Osotspa
20.Ostofen	Shiwa Chemical	Shiwa Chemical
21.Perofen	Remedica	Pharmadica
22.Pippen	Pharmaland	Pharmaland
23.Profen / Profen-400	Masa Lab	Masa Lab
24.Profena	Pond's Chemical	Pond's Chemical
25.Rabufen	Medicpharma	Medicpharma
26.Rheumanox	Charoen Bhaesaj	Charoen Bhaesaj
27.Rumasian	Asian Pharm	Asian Pharm
28.Rumatifen	Chew Brothers	Chew Brothers
29.Rupan	Medochemie	Medline
30.Serviprofen	Servipharm / Novartis	Diethelm
31.Tofen	Utopian	Utopian
32.Trofen	TP Drug	TP Drug

3 . Piroxicam

มีชื่อการค้า 28 ชื่อ มีบริษัทผู้ผลิต 27 บริษัท มีบริษัทผู้จัดจำหน่าย 26 บริษัท

ชื่อการค้า	บริษัทผู้ผลิต	บริษัทผู้จัดจำหน่าย
1 . Apo-Piroxicam	Apotex	Bara Windsor
2 . Bicam	Biolab	Biopharm
3 . Brexin	Chiesi	Pacific Healthcare
4 . Butacinon	TP Drug	TP Drug
5 . Felcam	Asian Pharm	Asian Pharm
6 . Feldene	Pfizer	FE Zuellig
7 . Felrox	Seng Thai	Sang Thai Medical
8 . Finfo	Osotspa	Osotspa
9 . Flamic	Siam Bheasach	Siam Pharmaceutical

ชื่อการค้า	บริษัทผู้ผลิต	บริษัทผู้จัดจำหน่าย
10.Hawksone	LBS	LBS
11.Hotemin	Egis	Medline
12.Ifemed	Medifive	Medifive
13.Maswin	Masa Lab	Masa Lab
14.Neotica	Thai Nakorn patana	TNP Healthcare
15.Piram	General Drugs House	General Drugs House
16.Pirax	Pharmaland	Pharmaland
17.Pirox	Progress Lab	Medicine Supply
18.Piroxal	Medicpharma	Medicpharma
19.Piroxam	PP Lab	Picharn
20.Piroxen	Codal Synto	Star Lab
21.Piroxicam Stada	Stada	East Asiatic
22.Polyxicam	Pharmasant Lab	Central Poly
23.Posedene	Pose	Pose
24.Pyroxy	Shiwa Chemical	Shiwa Chemical
25.Roxycam	Greater Pharma	Oui Heng
26.Rumadene	Chew Brothers	Chew Brothers
27.Sotilen	Medochemie	Medline
28.Xicam	Pharmasant Lab	Central Poly

นอกจากนี้ หากดูตามเอกสารแนบท้ายรายการยาในกลุ่มยาต้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตอรอยด์ชนิดรับประทาน (Oral Form NSAIDs) ของโรงพยาบาลที่มีแพทย์ออร์โธปิดิกส์ทำงานประจำอยู่จำนวน 8 แห่ง ในจังหวัดเชียงใหม่ (ภาคผนวก) แสดงให้เห็นว่าในแต่ละโรงพยาบาลมียาในกลุ่มนี้มากกว่า 12 รายการขึ้นไป อยู่ในบัญชีรายชื่อยาของโรงพยาบาล (Hospital Drugs Lists) สำหรับให้แพทย์เลือกใช้ในการสั่งจ่ายยาเพื่อรักษาโรคให้แก่คนไข้และเป็นที่น่าสังเกตว่าบางรายการเป็นตัวยาชนิดเดียวกันและขนาดยาเท่ากัน แต่มีราคาแตกต่างกันมากกว่า 2 เท่าขึ้นไปหรือมีตัวยาค่างชนิดกันที่มีราคาขายต่อหน่วยต่างกันไปอยู่ในช่วงระหว่าง 0.30 – 23.90 บาท (ยาชนิดเม็ด) ซึ่งเป็นส่วนต่างราคาถึง 23.60 บาท

คำถามที่เกิดขึ้นก็คือ เมื่อมียาให้เลือกใช้จำนวนมากเช่นนี้ แพทย์ผู้สั่งใช้ยาจะมีหลักในการเลือกใช้อย่างไร ในการศึกษาครั้งนี้ ขอยกตัวอย่างหลักการเลือกใช้ยาด้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตียรอยด์ที่มีผู้รวบรวมไว้ ดังนี้

หลักการเลือกใช้ยาด้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตียรอยด์⁶

การใช้ยาในกลุ่มนี้เพื่อแก้ปวดหรือลดไข้ จะไม่ค่อยมีปัญหาเท่าใดนัก ถ้าใช้อย่างถูกต้อง แต่การนำมาใช้เพื่อบรรเทาอาการอักเสบของกล้ามเนื้อ มีความยุ่งยากพอสมควร เนื่องจากปัจจุบันมีการผลิตยาด้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตียรอยด์มากมายหลายชนิด ทั้งนี้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของยาและลดอาการข้างเคียง รวมทั้งเพิ่มระยะเวลาในการออกฤทธิ์ให้ยาวนานขึ้น ทำให้ผู้ป่วยไม่ต้องรับประทานยาบ่อยครั้ง

นอกจากนั้น พบว่าการตอบสนองต่อยาด้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตียรอยด์ ในคนไข้แต่ละคนมีความแตกต่างกันมาก การเลือกใช้ยาจึงขึ้นอยู่กับอาการของผู้ป่วย และต้องคำนึงถึงปัจจัยอื่นๆ ดังนี้

1. ยาในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ มีฤทธิ์ข้างเคียงต่อระบบทางเดินอาหาร ควรให้ยาหลังอาหารเสมอและอาจรับประทานร่วมกับยาลดกรด เพื่อป้องกันการระคายเคืองกระเพาะอาหาร
2. หลีกเลี่ยงการใช้ยาหลายขนานร่วมกันโดยไม่จำเป็น เพราะการใช้ยาด้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตียรอยด์หลายชนิดร่วมกัน อาจทำให้ฤทธิ์ข้างเคียงจากยาเพิ่มขึ้น โดยไม่ได้ทำให้ผลในการรักษาเปลี่ยนแปลงไป
3. การรักษาโรคข้ออักเสบเรื้อรัง ควรประเมินผลการออกฤทธิ์ของยาหลังจากใช้ยาไปแล้ว 2-3 สัปดาห์ ไม่ควรเปลี่ยนยาบ่อยหรือเร็วเกินไป
4. การใช้ยาด้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตียรอยด์ เพื่อรักษาอาการอักเสบของข้อนั้น จะทำให้ความเจ็บปวดและอาการบวมลดลง ผู้ป่วยรู้สึกสบายขึ้น แต่การดำเนินของโรคนั้นยังคงอยู่ จึงต้องพิจารณาขจัดที่สาเหตุหรือพยายามยับยั้งการดำเนินของโรคร่วมไปด้วย
5. การใช้ยากุ่มนี้ในเด็กหรือหญิงมีครรภ์ ต้องพิจารณาอย่างรอบคอบ ถ้าจำเป็น ควรเลือกใช้ยาที่มีข้อมูลการใช้ในประชากรเหล่านั้นอย่างเพียงพอ ยาด้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตียรอยด์ที่มีการศึกษาการใช้ในเด็กมากที่สุด ได้แก่ Aspirin, Naproxen และ Ibuprofen ส่วนในหญิงมีครรภ์นั้นการใช้ Aspirin ในขนาดต่ำจะปลอดภัยที่สุด

⁶ โสภิต ธรรมอารีและคณะ. วิชาการเภสัชวิทยา. เล่มที่ 1. พิมพ์ครั้งที่ 3, กรุงเทพฯ : จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2537. หน้า 363.

6. ต้องคำนึงถึงปฏิกิริยาระหว่างกันของยา (Drug Interaction) เนื่องจากยาในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่จะรวมกับ Plasma Protien จึงไปแย่งที่ยาชนิดอื่นๆ จาก Binding Site จึงต้องระมัดระวังเมื่อใช้ร่วมกับยา Wafarin , Sulfonylurea , Methotrexate เนื่องจากจะทำให้ยาเหล่านี้มีฤทธิ์มากขึ้น

ทั้งนี้หลักการดังกล่าวเป็นการใช้หลักเกณฑ์ด้านเภสัชวิทยาเท่านั้น แต่ในส่วนของทฤษฎีหรือแนวคิดด้านการตลาดนั้น ไม่มีข้อมูลใดที่จะอธิบายถึงกระบวนการหรือปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้ยาของแพทย์เลย จึงทำให้ผู้วิจัยสนใจที่จะศึกษาถึงความสำคัญของปัจจัยทางด้านส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อแพทย์ในการเลือกสั่งจ่ายยาด้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตอรอยด์

ตามปกติ กลุ่มยาด้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตอรอยด์ (NSAIDs) มีผู้ใช้หลัก (Heavy Users or Key Doctors) คือ แพทย์ออร์โธปิดิกส์ ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทผู้จัดจำหน่ายยากุ่มนี้ เนื่องจากแพทย์ออร์โธปิดิกส์มีคนไข้ในความรับผิดชอบ ซึ่งจำเป็นต้องได้รับยาเพื่อรักษาอาการอักเสบและปวดบวมของกล้ามเนื้อและข้อเป็นจำนวนมาก จึงมีโอกาสสั่งจ่ายยากุ่มนี้ได้บ่อยครั้งและในปริมาณมาก ดังนั้นจึงน่าสนใจที่จะศึกษาถึงความสำคัญของปัจจัยทางด้านส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อแพทย์ออร์โธปิดิกส์ที่ทำงานประจำอยู่ในโรงพยาบาล ในการเลือกสั่งจ่ายยาด้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตอรอยด์ชนิดรับประทาน ให้แก่คนไข้เพียง 1 หรือ 2 รายการจากจำนวนยาที่มีอยู่ทั้งหมดในบัญชีรายการยาของโรงพยาบาลตั้งแต่ 12 รายการจนถึง 30 รายการที่มีให้เลือกใช้ในแต่ละโรงพยาบาล ในจังหวัดเชียงใหม่ เช่น บัญชีรายการยาของโรงพยาบาลนครพิงค์และโรงพยาบาลแมคคอร์มิคมียาในกลุ่มยาด้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตอรอยด์ เพียง 12 รายการซึ่งเป็นจำนวนรายการที่น้อยที่สุดในโรงพยาบาลที่ทำการศึกษารั้งนี้ จนถึงจำนวนรายการที่มากที่สุด คือ 30 รายการในบัญชีรายการยาของ โรงพยาบาลมหาราชนครเชียงใหม่และ โรงพยาบาลราชเวชเชียงใหม่

การศึกษาเลือกทำการศึกษาในจังหวัดเชียงใหม่ เนื่องจากเป็นศูนย์กลางทางการแพทย์ที่สำคัญของภาคเหนือและมี โรงพยาบาลมหาราชนครเชียงใหม่ซึ่งเป็นโรงเรียนแพทย์ในสังกัดทบวงมหาวิทยาลัยทำหน้าที่เป็นแหล่งผลิตแพทย์ออร์โธปิดิกส์ ที่สำคัญของภูมิภาค

การศึกษาถึงปัจจัยทางด้านส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อแพทย์ออร์โธปิดิกส์ในการสั่งจ่ายยาด้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตอรอยด์ชนิดรับประทาน ในจังหวัดเชียงใหม่ ช่วยทำให้ทราบถึงส่วนประสมการตลาดที่แพทย์ออร์โธปิดิกส์ให้ความสำคัญในการตัดสินใจสั่งจ่ายยาในกลุ่มนี้ ซึ่งจะ เป็นประโยชน์ต่อการประยุกต์ใช้ในการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดต่อไป

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาถึงปัจจัยทางด้านส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อแพทย์ออร์โธปิดิกส์ในการสั่งจ่ายยาต้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตียรอยด์ชนิดรับประทาน ในจังหวัดเชียงใหม่

ประโยชน์ที่ได้รับ

- 1 . ทราบถึงปัจจัยทางด้านส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อแพทย์ออร์โธปิดิกส์ในการสั่งจ่ายยาต้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตียรอยด์ชนิดรับประทาน ในจังหวัดเชียงใหม่
- 2 . ใช้เป็นข้อมูลพื้นฐานทางการตลาดเพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้บริหารบริษัทยาและผู้สนใจในการศึกษาและนำไปประยุกต์ใช้ต่อไป