ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ **การศึกษาค่าตอบแทนของผู้แทนยาในเขตการขายภาคเหนือ**

ชื่อผู้เขียน นายสมศักดิ์ เรืองชัยศิวเวท

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจ

คณะกรรมการสอบการค้นคว้าแบบอิสระ

อาจารย์ นิตยา วัฒนคุณ ประธานกรรมการ

อาจารย์ นันทนา คำนวน กรรมการ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดาราวัตน์ บุญเฉลียว กรรมการ

## บทคัดย่อ

การศึกษาค่าตอบแทนของผู้แทนยาในเขตการขายภาคเหนือ มีวัตถุประสงค์ 3 ประการ คือ เพื่อศึกษาถึงค่าตอบแทนที่ผู้แทนยาในเขตการขายภาคเหนือได้รับ ความพึงพอใจของผู้แทนยาที่มีต่อค่าตอบแทนที่ได้รับ และ ความต้องการของผู้แทนยาต่อค่าตอบแทนและสวัสดิการ

วิธีการศึกษาใช้การออกแบบสอบถามจากผู้แทนยาที่ขายยาให้แก่โรงพยาบาลและผู้แทนยาที่ขายยาให้แก่ร้านขายยา จำนวน 160 ตัวอย่าง และนำข้อมูลที่ได้มาประมวลผลด้วยคอมพิวเตอร์โดยใช้โปรแกรม SPSS/PC$^+$

ผลการศึกษาพบว่าผู้แทนยาในเขตการขายภาคเหนือส่วนมากได้รับค่าตอบแทนในรูปแบบที่ประกอบด้วยเงินเดือนรวมกับค่านายหน้า เงินรางวัลพิเศษและโบนัส โดยได้รับรวมเดือนละประมาณ 23,001-35,000 บาท สำหรับเงินเดือนที่ผู้แทนยาได้รับอยู่ในช่วง 5,000-8,000 บาท ค่านายหน้าที่ผู้แทนยาได้รับส่วนมากคิดจากยอดขายและยอดเก็บเงินเฉลี่ยเดือนละ 1,000-3,000 บาท และเดือนละ 6,001-8,000 บาท ผู้แทนยาส่วนใหญ่ได้รับเงินรางวัลพิเศษทุกสามเดือนเฉลี่ยเดือนละ 3,000-5,000 บาท และได้รับโบนัสประมาณ 1 เท่าของเงินเดือน โดยที่ผู้แทนยาที่ขายยาให้แก่โรงพยาบาลส่วนมากได้รับค่าตอบแทน เงินเดือน และค่านายหน้าสูงกว่าผู้แทนยาที่ขายให้แก่ร้านขายยา

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ทางด้านค่าใช้จ่ายผู้แทนยาได้รับค่าใช้จ่ายจากบริษัทในรูปค่าเบี้ยเลี้ยง ค่ายาน-พาหนะและค่ารับรอง โดยได้รับเป็นจำนวนเงินคงที่ต่อเดือน ซึ่งผู้แทนยาได้รับค่าเบี้ยเลี้ยงวันละ 401-500 บาท ค่ายานพาหนะเป็นเงินก้อนคิดตามช่วงเวลาที่กำหนดให้เดินทางประมาณเดือนละ 5,001-6,000 บาท และค่ารับรองเดือนละ 500-800 บาท

สวัสดิการที่ผู้แทนยาส่วนมากได้รับคือ ค่ารักษาพยาบาล รองลงมา ได้แก่ ค่าประกันชีวิต วันหยุดพักผ่อนประจำปี ค่าประกันรถยนต์ กองทุนเลี้ยงชีพ และการจัดนำเที่ยว

ผู้แทนยาส่วนใหญ่มีความพึงพอใจต่อรูปแบบค่าตอบแทนที่ได้รับ จำนวนเงินค่าตอบ-แทนรวม วิธีคิดค่านายหน้า จำนวนเงินค่านายหน้าต่อเดือน ระยะเวลาการจ่ายเงินรางวัล-พิเศษ จำนวนเงินรางวัลพิเศษต่อเดือน จำนวนเงินโบนัสที่ได้รับ วิธีคิดเงินประกันรายได้ล่วงหน้า รูปแบบค่าใช้จ่ายที่ได้รับ วิธีคิดค่าใช้จ่าย วิธีคิดค่ายานพาหนะ จำนวนเงินค่ายาน-พาหนะและสวัสดิการที่ได้รับ และพบว่าผู้แทนยาไม่มีความพึงพอใจต่ออัตราเงินเดือนที่ได้รับ ค่าเบี้ยเลี้ยงต่อวัน และเงินค่ารับรอง

ด้านความต้องการของผู้แทนยาที่ไม่พึงพอใจต่อค่าตอบแทนที่ได้รับส่วนใหญ่พบว่าต้องการค่าตอบแทนในรูปแบบที่ประกอบด้วย เงินเดือนรวมกับค่านายหน้า เงินรางวัลพิเศษ เงินประกันรายได้ล่วงหน้าและโบนัส ต้องการปรับปรุงเงินเดือนให้มากกว่าอัตราเงินเฟ้อในแต่ละปี ค่านายหน้าให้คิดจากยอดขายและยอดเก็บเงิน เงินรางวัลพิเศษให้ได้รับทุกเดือน เงินประกันรายได้ล่วงหน้าให้คิดจากยอดขายและยอดเก็บเงิน ค่าใช้จ่ายให้กำหนดตามจำนวนที่จ่ายจริงโดยไม่ต้องเขียนรายงานแสดงรายละเอียด ค่าเบี้ยเลี้ยงปรับให้เพียงพอกับค่าครองชีพ ค่ายานพาหนะให้กำหนดเป็นเงินก้อนที่คิดตามระยะทางที่ใช้รถรวมค่าสึกหรอและค่าบำรุงรักษารถ ค่ารับรองให้สามารถเบิกได้ตามความเป็นจริง สวัสดิการที่ต้องการเรียงตามลำดับได้แก่ ค่าประกันภัยรถยนต์ ค่ารักษาพยาบาล วันหยุดพักผ่อนประจำปี ค่าประกันชีวิต กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ และการจัดนำเที่ยว และผู้แทนยาส่วนมากไม่มีส่วนร่วมในการกำหนดค่าตอบแทน ไม่สามารถต่อรองกับฝ่ายบริหารเกี่ยวกับค่าตอบแทน

ผลการทดสอบสมมุติฐานพบว่ารูปแบบค่าตอบแทนของผู้แทนยาไม่แตกต่างกันตามประเภทผู้แทนยา และรูปแบบค่าตอบแทนที่ผู้แทนยา ได้รับมากที่สุดประกอบด้วยเงินเดือนรวมกับค่านายหน้า เงินรางวัลพิเศษและโบนัส

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

Independent Study Title : The Study of Compensation of Medical Detailers in Northern Sales District

Author : Mr. Somsak Ruengchaisiwawate

M.B.A. : Business Administration

Examining Committee :

Lecturer Nitaya Watanakun Chairman
Lecturer Nantana Kumnuan Member
Assist.Prof. Dararatana Boonchaliew Member

## Abstract

There were three purposes of The Study of Compensation of Medical Detailers in Northern Sales District, to study the compensation, the satisfaction of Medical Detailers for the compensation payment and the need toward compensation plan and other benefits.

This study was done by using questionnaires with 160 Medical Detailers who deal with hospitals and drug stores. The questionnaires data was computed by using SPSS/PC+ program.

The results of the study showed that most of the Medical Detailers in Northern Sales District received compensation in the form of combination plan which consisted of four elements, salary plus commission, special incentive and bonus, average earning about 23,001-35,000 baht per month. They earned salary about 5,000-8,000 baht and commission average 1,000-3,000 baht and 6,001- 8,000 baht. The commission rate earned by

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

Medical Detailers was calculated from total sales and flexible collected accounts. They obtained special incentive every three months in average of 3,000-5,000 baht per month and bonus such as one month salary. Most of the Medical Detailers who deal with hospitals earned higher compensation, monthly salary and commission than who deal with drug stores.

According to reimbursement plan for daily allowance, travelling and entertainment expense, most of the Medical Detailers received payment in the form of flat expenses account. They obtained about 401-500 baht for daily allowance. The method of travelling expense payment was in the form of mileage rate, which counted the duration of travelling, about 5,000 baht and average paid for entertainment expense was about 500-800 baht.

The fringe benefits that most of the company provided to Medicals Detailers was health care fee. The other benefits were life insurance, annual vacation, car insurance, provident fund and trip incentive.

Most of the Medical Detailers were satisfied with compensation plan, amount of compensation, method to calculate and amount of commission, period of incentive payment, amount of incentive per month, bonus, form of allowance, fringe benefits, method to calculate guaranteed drawing account, allowance and travelling expense, except monthly salary, daily allowance, reimbursement for entertainment expense which found that they were not satisfied.

The need of the Medical Detailers who dissatisfaction with compensation plan, most of them need the compensation plan which contained of monthly salary, commission, special incentive, the guaranteed drawing account and bonus. They also want to adjust monthly salary to be higher than yearly inflation rate.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

Also the method of commission and guaranteed drawing account should be calculated from total sales and flexible collected accounts and special incentive should paid by monthly. The expenses should paid by the flexible expense account form, and daily allowance should be adjust as much as cost of living. The method to set up the travelling expense should be in the flat expense account plan which include mileage rate plus car maintenance and depreciation. The payment for entertainment expense should be paid as the actual expenses. According to the fringe benefits that they need were car insurance, health care fee, annual vacation, life insurance, provident fund and trip incentive respectively. Most of them did not have a chance to participate and bargain with the administrators in setting the compensation plan.

The result from the hypotheses test found that the compensation plan for the Medical Detailers in Northern Sales District was not different among two types of Medical Detailers, according to the result showed that most of them received compensation plan in the form of monthly salary plus commission, special incentive and bonus.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved