

## บทที่ 1

### บทนำ

#### หลักการและเหตุผล

ในโลกธุรกิจปัจจุบันเต็มไปด้วยการแข่งขันทั้งในด้านของเทคโนโลยีการผลิตมาตรฐาน คุณภาพผลิตภัณฑ์ การตลาด และการบริการ สิ่งเดียวที่จะทำให้องค์กรอยู่รอดและสามารถเจริญเติบโตต่อไปได้ก็คือทรัพยากรมนุษย์ ทั้งนี้เนื่องจากถึงแม้องค์กรจะมีทรัพยากรการบริหารอื่น ๆ ซึ่งได้แก่ เงินทุน วัสดุสิ่งของ หรือเทคโนโลยีเพียงใดก็ตาม แต่หากขาดผู้ปฏิบัติงานที่จะปฏิบัติงานให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่วางไว้ ดังนั้นการจัดการทรัพยากรมนุษย์จึงเป็นสิ่งที่ต้องให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก (อัจฉรา หอมจรรยา, 2546: 1)

โดยทั่วไปการเลือกอาชีพใดของบุคคลคนหนึ่งจะเป็นไปตามแนวโน้มของแต่ละคนเป็นสำคัญและหากได้รับการฝึกฝนเพิ่มเติมให้ตรงกับแนวโน้มของบุคคลนั้นอีก ก็จะเป็นแนวทางที่ดีที่สุดในการที่จะเลือกอาชีพสำหรับบุคคลนั้น แต่อย่างไรก็ตามการเลือกอาชีพไม่จำเป็นต้องเสมอไปที่จะให้เป็นไปตามแนวโน้มหรือตามความสามารถเฉพาะของบุคคล หากแต่ขึ้นกับอุปสงค์ และอุปทานในด้านอาชีพนั้น ๆ ด้วยถ้าอาชีพที่ได้รับการยกย่องจากสังคมมาก การเลือกอาชีพนั้น ก็จะได้รับ ความนิยมมากนอกจากความสามารถหรือความถนัดของแต่ละคนที่จะเป็นข้อจำกัดในการเลือกแล้ว ยังมีข้อจำกัดอื่น ๆ อีกมากมายหลายประการ เช่น อาชีพใดที่มีรายได้ดีก็จะมีผู้นิยมประกอบอาชีพ นั้นมาก อาชีพที่มีความมั่นคง มีความก้าวหน้า ก็จะมีผู้นิยมประกอบอาชีพนั้นมากเช่นเดียวกัน หรือ อาชีพใดที่ถือว่าไม่เกียรติ สังคมยกย่อง ผู้คนก็จะนิยมเป็นดั่ง ซึ่งรายได้ ความมั่นคง ความก้าวหน้า ความมีเกียรติ ความเป็นอิสระ เหล่านี้ เป็นปัจจัยที่ผลักดันในการเลือกอาชีพของบุคคล (สมเพชร ไชยวุฒิ, 2540: 1)

ในอดีตงานรับราชการถือเป็นการประกอบอาชีพแขนงหนึ่งซึ่งเป็นที่นิยมมากเพราะมีความมั่นคง มีเกียรติสูง และมีความสุขสบายมากกว่าอาชีพแขนงอื่น ๆ แต่ในปัจจุบันนี้ สภาพสังคมและ เศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงไป การทำงานในด้านเอกชนกลายเป็นแหล่งอาชีพที่ดึงดูดมากกว่าราชการ และ นอกจากนั้นค่าตอบแทนที่มากขึ้นยังเป็นปัจจัยที่สำคัญในการเลือกประกอบอาชีพกับหน่วยงาน ภาคเอกชนอีกด้วย ทำให้เกิดผลกระทบกระเทือนกับหน่วยงานราชการเกี่ยวกับการสรรหาและ รักษาตัวบุคคล โดยเฉพาะวิชาชีพทางการแพทย์ (แพทย์ ทันตแพทย์ และเภสัชกร) ซึ่งมีความแตกต่างในด้านเงินเดือนระหว่างภาครัฐและเอกชนค่อนข้างมาก จากการศึกษาถึงเงินที่ได้รับต่อ เดือนของเภสัชกรที่ทำงานการตลาดได้รับรายได้ต่อเดือนสูงที่สุด (เฉลี่ย 85,696 บาท) และที่น้อย

ที่สุดคือในกลุ่มของเภสัชกรโรงพยาบาล และเภสัชกรที่ทำงานในภาคการศึกษา (เฉลี่ย 21,049 และ 20,893 บาท ตามลำดับ) ส่วนสาขาอื่นจะอยู่ในระดับกลางซึ่งมีเงินที่ได้รับแตกต่างกับสาขาแรกค่อนข้างมาก (สุรฉัตร จ้อยสุระเชษฐ์ และบรรจง ฉายบุญ, 2547: 130) เภสัชกรที่ทำงานด้านการตลาด ได้แก่ เภสัชกรที่ทำงานในโรงงานผลิตยา และเภสัชกรที่ทำงานกับบริษัทยา (คณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น, 2550: ออนไลน์)

จากข้อมูลรายงานประจำปีการนำเข้ายารักษาโรคในปี 2550 มีมูลค่าประมาณ 27,640.3 ล้านบาท ขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อน ร้อยละ 6.1 โดยตลาดนำเข้าสำคัญ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ฝรั่งเศส เยอรมนี สวิตเซอร์แลนด์ และสหราชอาณาจักร ซึ่งการนำเข้าจากประเทศดังกล่าวมีมูลค่ากว่าร้อยละ 40 ของมูลค่าการนำเข้ายารักษาโรคทั้งหมด ยารักษาโรคที่นำเข้าส่วนใหญ่เป็นยาที่มีสิทธิบัตรซึ่งไม่สามารถผลิตได้ในประเทศ ยาเหล่านี้มักเป็นยาสำหรับโรคที่ต้องรักษาอย่างต่อเนื่อง เช่น โรคความดัน เบาหวาน หัวใจ ไขมันในเส้นเลือด ข้อและกระดูก โดยนำเข้าจากประเทศที่เป็นผู้ผลิตเวชภัณฑ์ชั้นนำของโลก (สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม, 2550: 96)

ตามที่นโยบายของกระทรวงสาธารณสุข กำหนดให้นักศึกษาเภสัชศาสตร์ ภายหลังจากสำเร็จการศึกษาตามหลักสูตรแล้ว จะต้องเข้ารับราชการในหน่วยงาน ตามคำสั่งคณะกรรมการพิจารณาจัดสรรเภสัชกรเข้ารับราชการ เป็นเวลาไม่น้อยกว่า 2 ปีติดต่อกัน หากไม่เข้ารับราชการ ตามคำสั่งคณะกรรมการพิจารณาจัดสรรนักศึกษาเภสัชศาสตร์ผู้ทำสัญญาเข้าทำงานต้องชดใช้เงินคืนแก่ทางราชการเป็นจำนวน 250,000 บาท หากเข้ารับราชการไปบ้างแต่ไม่ครบตามเวลาที่กำหนดไว้ จะต้องชดใช้เงินคืนให้แก่ทางราชการตามระยะเวลาที่ขาดไป นับตั้งแต่ปี 2548 เภสัชกรที่สำเร็จการศึกษาจากมหาวิทยาลัยต่าง ๆ ไม่มีสัญญาผูกพันใช้ทุนกับรัฐบาล (บัณฑิตเภสัช มอ.คว้าวันดับ 2 สอบขึ้นทะเบียนผู้ประกอบการวิชาชีพ, 2547: ออนไลน์) ดังนั้นเภสัชกรที่จบการศึกษาจากทุกสถาบันสามารถประกอบอาชีพได้ตามอิสระโดยที่งานของเภสัชกรมีหลายอย่างด้วยกัน ได้แก่ เภสัชกรโรงพยาบาล เภสัชกรวิจัยและพัฒนา ยา เภสัชกรฝ่ายผลิต เภสัชกรการตลาดหรือผู้แทนขายยา เป็นต้น (คณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น, 2550: ออนไลน์)

จากข้อความข้างต้นผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการที่มีการเปลี่ยนแปลงทั้งในส่วนของเภสัชกรภาครัฐด้านนโยบายการใช้ทุนของเภสัชกร การนำเข้ายาของบริษัทยาชั้นนำของโลกที่เพิ่มขึ้น แนวโน้มในการจ้างงานก็มีมากขึ้น และผลตอบแทนที่สูงของอาชีพเภสัชกรภาคการตลาด โดยเฉพาะผู้แทนยา (Professional Sales Representatives) จึงเป็นไปได้ว่าจะมีการให้ความสำคัญในการเลือกอาชีพผู้แทนยา ประกอบกับมหาวิทยาลัยเชียงใหม่เป็นสถาบันเพียงแห่งเดียวที่ผลิตเภสัชกรประจำภาคเหนือตอนบน ดังนั้นนักศึกษาจึงต้องการที่จะศึกษาปัจจัยจูงใจในการเลือกอาชีพผู้แทน

ขาของนักศึกษา คณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ การศึกษาครั้งนี้สามารถเป็นประโยชน์ทั้ง  
บริษัทฯในด้านการวางแผนการจ้างงานสำหรับเภสัชกรจบใหม่ในอนาคต

#### วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาปัจจัยจูงใจที่มีผลต่อการเลือกอาชีพผู้แทนยาของนักศึกษา คณะเภสัชศาสตร์  
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

#### ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา

1. ทำให้ทราบปัจจัยจูงใจที่มีผลต่อการเลือกอาชีพผู้แทนยาของนักศึกษา คณะเภสัช  
ศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
2. บริษัทฯสามารถนำข้อมูลไปใช้ในการวางแผนการสรรหาพนักงาน และค่าจ้าง  
แรงงาน

#### นิยามศัพท์

**ปัจจัยจูงใจที่มีผลต่อการเลือกอาชีพ** หมายถึง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือก  
อาชีพของนักศึกษาระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 5 คณะเภสัชศาสตร์ ของมหาวิทยาลัยเชียงใหม่

**ผู้แทนยา (Professional Sale Representatives)** หมายถึง ผู้ที่ปฏิบัติงานในหน้าที่ของตัวแทน  
ผู้มีอำนาจของบริษัทในการให้ความรู้ทางด้านผลิตภัณฑ์ยาและสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีกับแพทย์ใน  
โรงพยาบาลต่างๆ เพื่อให้สั่งผลิตภัณฑ์ยาของตนให้แก่ผู้ป่วย

**นักศึกษาคณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่** หมายถึง นักศึกษาที่กำลังศึกษาระดับ  
ปริญญาตรี ชั้นปีที่ 5 ของปีการศึกษา 2551 ของมหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved