

# บทที่ 1

## บทนำ

### หลักการและเหตุผล

โรคอัลไซเมอร์เป็นโรคเรื้อรังของระบบประสาทชนิดหนึ่งที่เซลล์สมองเสื่อมสลายอย่างรุนแรงสม่ำเสมอและต่อเนื่อง ทำให้การทำงานของสมองที่มองเห็นและประเมิณได้ลดลงและหายหมดไปภายในระยะเวลา 5-6 ปี อาการของโรคจะมีความผิดปกติด้านความจำ พฤติกรรม และอารมณ์ โดยอาการจะเริ่มอย่างค่อยเป็นค่อยไป หากไม่ได้รับการตรวจวินิจฉัย หรือสังเกตอาการผิดปกติตั้งแต่เนิ่นๆ ผู้ป่วยก็จะมีอาการหนัก ในระยะท้ายของโรคจะสูญเสียความจำทั้งหมด มีผลต่อคุณภาพชีวิตของทั้งผู้ป่วยและผู้ดูแล มีการประมาณการณ์ว่าในปี พ.ศ. 2549 มีประชากรราว 26.6 ล้านคนทั่วโลกที่ป่วยเป็นโรคอัลไซเมอร์ และจะเพิ่มขึ้นถึง 4 เท่าใน พ.ศ. 2593 โรคนี้มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทั่วโลกรวมทั้งไทยด้วย เนื่องจากประชากรมีอายุยืนยาวขึ้น ในประเทศไทยโรคอัลไซเมอร์พบประมาณร้อยละ 60 ของโรคสมองเสื่อมในผู้สูงอายุ ขณะเดียวกันข้อมูลจากการศึกษาาระบาศึกษาถึงสถิติความชุกของโรคอัลไซเมอร์ในประชากรโลก พบว่ามีอัตราสูงประมาณร้อยละ 10 ของผู้ที่มีอายุเกิน 60 ปี และจะมีอัตราเป็นโรคสูงถึงประมาณร้อยละ 20 ถ้าอายุเกิน 90 ปี( Alzheimer's and Dementia 3,2551:ออนไลน์)

การรักษาโรคอัลไซเมอร์ด้วยยาในปัจจุบันทำได้เพียงช่วยชะลอการดำเนินของโรค เพื่อให้ผู้ป่วยดูแลตัวเองได้และมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น ยังไม่มียาที่ช่วยรักษาโรคให้หายขาดได้แต่การได้รับยานั้นยังเป็นสิ่งสำคัญเพราะโรคอัลไซเมอร์สร้างภาระให้แก่ผู้ดูแลอย่างมาก ทั้งในทางกายสังคม ทางจิต ทางสังคมและเศรษฐกิจ ดังนั้นแม้ว่าจะมีบทบาทเพียงชะลอการดำเนินของโรคแต่ก็มีความสำคัญต่อคุณภาพชีวิตของผู้ป่วยและผู้ดูแล โดยปัจจุบันมียาเพียง 4 ชนิดที่ได้รับการรับรองโดยคณะกรรมการอาหารและยาประเทศไทยให้ใช้สำหรับรักษาโรคอัลไซเมอร์ โดยยา 3 ชนิดเป็นแอนติโคลีนเอสเทอเรส (Anticholinesterase) และอีก 1 ชนิดเป็นสารต้านตัวรับเอ็นเอ็มดีเอ (NMDA receptor antagonist) โดยยากลุ่มเหล่านี้จัดเป็นยาที่มีประสิทธิภาพในการรักษาสูงและออกฤทธิ์ครอบคลุมการรักษาโรคอัลไซเมอร์ได้หลายระยะ โดยยาที่มีจำหน่ายอยู่ในประเทศไทยโดยการนำเข้าจากบริษัทยาข้ามชาติและยาทุกตัวจัดอยู่นอกบัญชียาหลักแห่งชาติ พ.ศ. 2551 (กระทรวงสาธารณสุข, 2551) ซึ่งทำให้เงื่อนไขการเบิกจ่ายยาแก่ผู้ป่วยเหมือนกันคือผู้ป่วยที่มีสิทธิในการได้รับยากลุ่มนี้คือ ผู้ป่วยที่ใช้สิทธิข้าราชการ

พนักงานรัฐวิสาหกิจและผู้ป่วยที่ยินดีจ่ายเงินซื้อยาเองเท่านั้น โดยยากลุ่มแอนติโคลีนเอสเทอร์ส 3 ชนิดคือ Donepezil มีชื่อทางการค้าว่า Aricept ของบริษัท Eisai, ยา Rivastigmine มีชื่อทางการค้าว่า Exelon ของบริษัท Novatis , ยา Galantamine มีชื่อทางการค้าว่า Riminyl ของบริษัท Janssen และยากลุ่มที่เป็นสารต้านตัวรับเอ็นเอ็มดีเออี 1 ชนิดคือยา Memantine มีชื่อทางการค้าว่า Ebixa ของบริษัท B L Hua

ยารักษาโรคอัลไซเมอร์มีการแข่งขันที่รุนแรงเนื่องจากเป็นยากลุ่มที่มีประสิทธิภาพในการรักษาใกล้เคียงกัน ราคาใกล้เคียงกัน และถูกนำเข้าและจำหน่ายโดยบริษัทยาดันแบบที่มีการลงทุนทางการตลาดสูง เนื่องจากมูลค่ารวมทางการตลาดของยารักษาโรคอัลไซเมอร์ในประเทศไทยประมาณ 1,200 ล้านบาทต่อปี และมีแนวโน้มการเติบโตของตลาดเพิ่มขึ้นเนื่องจากจำนวนผู้สูงอายุในประเทศไทยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น (วิจิตร พาณิชยจินดา, 2554: สัมภาษณ์) ทำให้การแข่งขันมีความรุนแรงมากยิ่งขึ้นเพื่อช่วงชิงส่วนแบ่งทางการตลาดให้ได้มากที่สุดโดยใช้ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดทั้ง 4 ด้านคือ ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) ซึ่งผลิตภัณฑ์แต่ละตัวก็พยายามทำการศึกษาเพื่อยืนยันประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ของบริษัทของตน ด้านราคา (Price) ราคาภายในกลุ่มนี้มีความใกล้เคียงกันแต่ในภาวะการแข่งขันที่รุนแรงในปัจจุบันการลดราคาหรือมีส่วนแถมให้แก่โรงพยาบาลเพิ่มขึ้นก็เป็นกลยุทธ์ที่ทางบริษัทยานำมาใช้กับมากยิ่งขึ้น ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) เนื่องจากโรคอัลไซเมอร์เป็นโรคเรื้อรังที่ต้องใช้ยาไปตลอดชีวิตทำให้การที่จะได้ส่วนแบ่งการตลาดเพิ่มมากขึ้นบริษัทยายจึงต้องพยายามให้ผลิตภัณฑ์ของตนมีจัดจำหน่ายในโรงพยาบาลให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้เพื่อเป็นการเพิ่มยอดขายและส่วนประสมการส่งเสริมการตลาด (Promotion Mix) หรือการสื่อสารทางการตลาดแบบองค์รวม (Integrated Marketing Communication) ซึ่งประกอบด้วยการขายโดยบุคคล (Personal selling) ซึ่งเป็นการนำเสนอผลิตภัณฑ์โดยใช้บุคคลซึ่งแต่ละบริษัทจะให้ความสำคัญกับพนักงานขายเป็นอย่างมากโดยการให้ผลตอบแทนที่สูงและใช้เกสักรเป็นพนักงานขาย เพื่อที่จะสามารถให้ข้อมูลแก่แพทย์ได้อย่างแม่นยำและสร้างความมั่นใจแก่แพทย์ การส่งเสริมการขาย (Sales promotion) จะมีการส่งเสริมการขายในโรงพยาบาลที่มีความจำเป็นในการกระตุ้นยอดขายเพื่อสร้างยอดขายโดยมีการเปรียบเทียบกันระหว่างตัวยาของแต่ละโรงพยาบาลทำให้เกิดการแข่งขันที่รุนแรงเพื่อที่จะทำให้ยาของบริษัทของตนอยู่ในบัญชีโรงพยาบาล การประชาสัมพันธ์ (Public relation) เป็นการทำการตลาดของบริษัทยาที่มีการทำอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับองค์กร และเป็นการให้ข้อมูลให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายการตลาดทางตรง (Direct marketing) และการโฆษณา (Advertising) เป็นการทำการตลาดโดยตรงไปยังลูกค้าหรือแพทย์ผู้ใช้ การแข่งขันการทำการตลาดด้านนี้ยังไม่ชัดเจนเนื่องจากยาเป็นผลิตภัณฑ์ที่ห้ามมิ

ให้มีการโฆษณา และนอกเหนือจากนี้ยังมีปัจจัยอื่นๆที่มีอิทธิพลต่อการสั่งใช้ยาของแพทย์ ได้แก่ อิทธิพลของเพื่อนแพทย์และทีมแพทย์ซึ่งมีผลต่อความคิดและการตัดสินใจของแพทย์, กิจกรรมสังคมที่แพทย์เข้าร่วม ซึ่งวิธีนี้เป็นช่องทางการรับข่าวสารที่ไม่เป็นทางการแต่มีอิทธิพลสูงต่อแพทย์, การแนะนำและสร้างทัศนคติที่ดีต่อยาตั้งแต่ยังเป็นนักศึกษาแพทย์ ซึ่งเป็นการสร้างความคุ้นเคยต่อยาให้กับแพทย์ เป็นต้น

ดังนั้นผู้ศึกษาจึงมีความสนใจที่จะศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาการรักษาโรคอัลไซเมอร์ ของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมืองเชียงใหม่ เพื่อจะช่วยทำให้ทราบถึงปัจจัยที่แพทย์ให้ความสำคัญในการตัดสินใจใช้ยาในกลุ่มนี้ ซึ่งจะเป็ประโยชน์ในการประยุกต์ใช้ในการวางแผนทางการตลาดต่อไป

### วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมืองเชียงใหม่ในการเลือกสั่งใช้ยาในกลุ่มรักษาโรคความจำเสื่อมจากอัลไซเมอร์

### ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา

1. ทำให้ทราบถึงปัจจัยที่มีผลต่อแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมืองเชียงใหม่ในการเลือกสั่งใช้ยาในกลุ่มรักษาโรคความจำเสื่อมจากอัลไซเมอร์
2. สามารถเป็นข้อมูลให้กับบริษัทฯและผู้สนใจนำข้อมูลที่ได้รับจากการศึกษานี้ใช้เป็นแนวทางในการวางกลยุทธ์ทางการตลาดของยารักษาโรคอัลไซเมอร์ได้อย่างมีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับความต้องการของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมืองเชียงใหม่

### นิยามศัพท์

**ปัจจัย** หมายถึงปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด และปัจจัยอื่นๆที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาของแพทย์ โดยปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดหมายถึง ปัจจัยที่สำคัญที่ช่วยให้การดำเนินธุรกิจด้านการตลาดบรรลุตามวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายขององค์กรซึ่งประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) และส่วนประสมการส่งเสริมการตลาด (Promotion Mix) หรือการสื่อสารทางการตลาด (Integrated Marketing Communication) และและปัจจัยอื่นๆที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาของแพทย์ หมายถึงปัจจัยอื่นๆที่นอกเหนือจากปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดแต่มีอิทธิพลต่อการ

ตัดสินใจเลือกใช้ยาของแพทย์ ได้แก่ อิทธิพลของเพื่อนแพทย์และทีมแพทย์ , กิจกรรมสังคมที่แพทย์เข้าร่วม , การแนะนำและสร้างทัศนคติที่ดีต่อยาตั้งแต่ยังเป็นนักศึกษาแพทย์ , การสื่อสารโฆษณาไปถึงผู้บริโภค , การประกันภัยหรือการมีหลักประกันสุขภาพ , ความชอบส่วนตัวของแพทย์ และความพร้อมของแพทย์

**ยารักษาโรคอัลไซเมอร์** หมายถึง ยาที่มีผลในการชะลอการดำเนินของโรคอัลไซเมอร์ โดยกลไกการออกฤทธิ์มีสองกลุ่มคือกลุ่มที่เป็นแอนติโคลีโนเอสเทอเรส (anticholinesterase) ถูกใช้เพื่อลดอัตราการทำลายแอซิทิลโคลีน (acetylcholine; ACh) ซึ่งเป็นสารสื่อประสาทที่มีความสำคัญต่อความจำ ทำให้ปริมาณความเข้มข้นของแอซิทิลโคลีนในสมองเพิ่มขึ้น และกลุ่มที่เป็นเป็นสารต้านตัวรับเอ็นเอ็มดีเอ (NMDA receptor antagonist) ทำงานโดยขัดขวางตัวรับเอ็นเอ็มดีเอและยับยั้งการกระตุ้นมากเกินไปของกลูตาเมต เพราะหากมีปริมาณกลูตาเมตมากเกินไปในสมองอาจทำให้เซลล์ตายได้

**แพทย์** หมายถึง แพทย์ที่ทำหน้าที่วินิจฉัย รักษา และป้องกันโรคอัลไซเมอร์ โดยให้คำแนะนำและ/หรือให้ยาตามความจำเป็น โดยแพทย์อาจมีความชำนาญพิเศษเฉพาะสาขาวิชาใดวิชาหนึ่งต่อไปนี้ คือ ประสาทวิทยา , จิตเวช , ศัลยกรรมประสาท โดยเป็นแพทย์ที่ทำงานเต็มเวลาให้กับโรงพยาบาลและเคยสั่งยารักษาโรคอัลไซเมอร์ให้แก่ผู้ป่วย