วารสารของเภสัชกรรมสมาคมแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์ ข่าวสารเพื่อวงการเภสัชกรไทย

ยาน่ารู้

ปีที่ 64 ฉบับที่ 1 / 2564 มกราคม - มีนาคม 2564
ISSN 0857-507X

PHARMALAND GROUP

คุณสรวิศ บุญนิมิตร
We Keep moving forward :

PharMaLand

- Ranya Academy -
Personal Brand
เภสัชกรร้านยา
ทำอย่างไรให้ลูกค้าศรัทธา

- Communicative English for Pharmacist -
Hair Loss

- ThaiYPGrow -
10 คำแนะนำ
ที่จะทำให้เภสัชพัฒนาต่อเนื่อง

CPE Continuing Pharmaceutical Education 2.5 Credits

YOUR WELL-BEING IS OUR SUCCESS
สุขภาพที่ดีของคุณ คือความสำเร็จของเรา

Editor's *Note*

สวัสดีปีใหม่ 2564 ปีฉลู ขออำนาจคุณพระศรีรัตนตรัยและสิ่งศักดิ์สิทธิ์ทั้งหลาย จงดลบันดาลให้ท่านผู้อ่านวารสาร "ยาน่ารู้" จงประสบแต่ความสุข ความเจริญ สมปรารถนา ในสิ่งที่หวังทุกประการ มีสุขภาพแข็งแรง ตลอดปีและตลอดไป ปีฉลูทั้งที ก็ขอให้ทุกอย่างฉลุยก็แล้วกันนะคะ

ต้องยอมรับตามตรงว่า บรรยากาศการเริ่มต้นปี พศ.2564 ดูไม่ค่อยสนุกสนานรื่นเริงเหมือนปีที่ผ่านมา เพราะทั่วโลกกำลังประสบกับปัญหาการแพร่ระบาดของโรค COVID-19 ที่ล่าสุดเมื่อไม่กี่วันที่ผ่านมา ข้อมูลภาพรวมทั่วโลกมีตัวเลขผู้ติดเชื้อเกือบแตะ 100 ล้านคน ผู้เสียชีวิตกว่า 2 ล้านราย นี่คือ สงครามโรค (โลก) ที่เลวร้ายที่สุดในชีวิตของพวกเราทุกคน ความหวังเดียวตอนนี้คือ วัคซีน ที่เริ่มมีบางประเทศนำไปฉีดให้ประชาชนของตนเองบ้างแล้ว คาดว่าคนไทยบางส่วนจะได้รับวัคซีนกันแน่นอนภายในปีนี้

สำหรับคนที่ทำธุรกิจต้องยอมรับว่า ปี 2563 ที่ผ่านมาเป็นปีแห่งความยากลำบากในการทำธุรกิจจริง ๆ และว่ากันว่าปี 2564 นี้จะยิ่งยากมากขึ้นไปอีกหลายเท่าตัว เพราะจะต้องเอาชนะทั้งภัยเศรษฐกิจและภัยจากไวรัส COVID-19 อย่างไรก็ตาม วารสาร "ยาน่ารู้" ฉบับนี้ มีเรื่องราวของหนึ่งธุรกิจ ที่ยืนหยัดเคียงข้างคนไทยมายาวนานถึงเกือบ 50 ปี และที่น่าทึ่งคือ ปี 2563 ที่ผ่านมา ธุรกิจนี้สามารถทำยอดขายได้แตะหลักพันล้าน และนี่คือผลงานจากเภสัชกรคนเก่ง หัวใจแกร่งที่ชื่อ ภก.สมทบ บุญนิมิตร ผู้ก่อตั้ง PHARMALAND ที่ท่านผู้อ่านจะได้พบกับเรื่องราวที่สามารถสร้างแรงบันดาลใจ และเคล็ดลับในการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จแม้ในยามวิกฤตได้ในคอลัมภ์สัมภาษณ์ในฉบับนี้ และอีกมากมายหลากหลายเรื่องราวที่คอลัมภ์นิสต์เภสัชกรคนเก่งบรรจงเรียงร้อยมาเป็นถ้อยอักษรที่ทำให้ได้สาระประโยชน์ แม้ในเวลานี้ที่หลายท่านต้อง WFH อยู่บ้าน หยุดเชื้อเพื่อชาติ

ฝากห่วงใยและความปรารถนาดีไปยังพี่น้องเภสัชกรทั่วประเทศที่อยู่ด่านหน้าที่ใกล้ชิดผู้ป่วย ขอให้ทุกท่านระมัดระวัง ป้องกันตนเองอย่างเต็มที่ เพื่อผนึกกำลังร่วมกับสหวิชาชีพเป็นกองทัพสาธารณสุข ที่จะช่วยกันปกป้องประเทศไทยให้รอดพ้นภัยจาก COVID-19 คืนความสุขให้คนไทยทุกคน

ขอเป็นอีกหนึ่งกำลังใจให้ต่อสู้ ไม่ยอมแพ้ ไม่ประมาท การ์ดอย่าตก หากมองโลกในแง่ดี วิกฤตครั้งนี้สอนให้เราเรียนรู้อะไรมากมาย ก้าวต่อไปของเราจะแข็งแกร่งมากขึ้น และขอให้เชื่อว่าในทุกวิกฤต ย่อมมีโอกาสเสมอ

เราจะผ่านวิกฤตครั้งนี้ไปด้วยกัน สู้ ๆ นะคะ

ภญ.ศศิมา อาจสงคราม
อุปนายก และประชาสัมพันธ์เภสัชกรรมสมาคมแห่งประเทศไทยในพระบรมราชูปถัมภ์

• ที่ปรึกษา
ภก.วิชา สุขุมาวาสี
อุปนายกและกรรมการอำนวยการเภสัชกรรม
สมาคมแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์

• ผู้จัดการวารสาร
ภก.ทวีพงษ์ เทียมสุวรรณ

• บรรณาธิการ
ภญ.ศศิมา อาจสงคราม

• กองบรรณาธิการ
ภญ.ศศิมา อาจสงคราม
ภญ.ณปภัช สุธัมนาถพงษ์
ภก.อุทัย สุขวิวัฒน์ศิริกุล
ภญ.พ.ท.หญิง สมหญิง รัตนะสุขจิตต์
ภก.เพียร เพลินบรรณกิจ
ภก.ณภัทร สัตยุตม์
ภญ.เบญญาภา ต้นตวาที
ภญ.วรัญญ เล่งวิริยะกุล
ภญ.ดร.อาภา เพชรสัมฤทธิ์
อ.ดร.ภญ.พนิตา สุวรรณน้อย

• โฆษณา
ภก.ทวีพงษ์ เทียมสุวรรณ
โทร. 02 718 9449, 065 989 7795
ภก.ประสิทธิ์ พูนพิพัฒน์กิจ
โทร. 089 077 6800
ภญ.นวพร ต้นไพบูลย์กุล

• เจ้าของ
เภสัชกรรมสมาคมแห่งประเทศไทย
ในพระบรมราชูปถัมภ์
40 สุขุมวิท 38 (สันติสุข) แขวงคลองเตย
กรุงเทพฯ 10110
โทร. 02 391 6243, 02 712 1627-8
โทรสาร. 02 390 1987
www.pat.or.th E-mail : admin@pat.or.th

• ออกแบบรูปเล่ม จัดพิมพ์
บริษัท แลงเกวจ เซ็นเตอร์ แอนด์ แอดเวอร์ทิสเมนท์ จำกัด
โทร. 02 987 5532 โทรสาร. 02 987 4510
E-mail : language.ca@gmail.com

บทความในวารสารเล่มนี้ เป็นความเห็นส่วนตัวของผู้เขียน ถือเป็นลิขสิทธิ์ของเภสัชกรรมสมาคมฯ ห้ามนำไปเผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาต

ผิวหนังอักเสบ

ZEMA Lotion

ซีม่า โลชั่น

ยาทาแก้โรคผิวหนัง
ผื่นคัน กลาก เกลื้อน
คันเป็นตุ่ม คันตามร่มผ้า

ZEMA Cream

ซีม่า ครีม

ตัวยาคลอไตรมาโซล
ใช้รักษาโรคผิวหนัง
ที่เกิดจากเชื้อรา กลาก เกลื้อน
เชื้อราที่ทำให้เกิดอาการคัน คันในร่มผ้า

clindalin*

คลินดาลิน เจล

เจลใส ใช้รักษาสิวชนิดเรื้อรัง ตัวยาคลินดามัยซิน

BACTEX

Mupirocin Ointment

แบคเท็กซ์ มิวไพโรซิน ออยต์เมนต์

ยาปฏิชีวนะเฉพาะที่ ตัวยามิวไพโรซินในแบคเท็กซ์
รักษาแผลที่มีหนอง หรือติดเชื้อ

ดูแลรักษาโรคผิวหนัง

eu2000

ยู 2000

ตัวยาเทอร์บินาฟินไฮโดรคลอไรด์
ยารักษาเชื้อราที่เกิดจาก dermatophytes
เช่น *Trichophyton (เช่น T.rubum, T.mentagrophytes, T.verrucosym), Microsporum Canis* และ *Epidermophyton floccosum.*

SEMA-X cream

ซีม่า-เอ็กซ์ ครีม

บรรเทาอาการอักเสบของผิวหนังและต้านเชื้อรา

Cotaso cream

โคตาโซ ครีม

ตัวยาคลอเบตาซอล โปรพิโอเนต
บำบัดอาการอักเสบและคัน
ที่ไม่ได้เกิดจากการติดเชื้อ

< โปรดอ่านรายละเอียดเพิ่มเติมในเอกสารกำกับยา >

บริษัท สามัคคีเภสัช จำกัด

2601 ถนนสุขุมวิท บางจาก พระโขนง กรุงเทพฯ 10260 โทร. 0 2331 0150-8

ปีที่ 64 ฉบับที่ 1 / 2564 มกราคม - มีนาคม 2564

ContentS

20
COVER STORY
สัมภาษณ์พิเศษ
ภก.สมทบ บุญนิมิตร
ประธานกรรมการบริหาร
คุณสรวิศ บุญนิมิตร
กรรมการผู้จัดการ
บริษัท ฟาร์มาแลนด์ (1982) จำกัด

4 **Editor's Note**
ภญ.ศศิมา อาจสงคราม

10 **Pharmacy Society**
ภญ.ศศิมา อาจสงคราม

12 **ข่าวประชาสัมพันธ์จาก ภสท.**
ภญ.วรัญญู เล่งวิริยะกุล

20 **สัมภาษณ์พิเศษ**
บริษัท ฟาร์มาแลนด์ (1982) จำกัด
ภญ.ศศิมา อาจสงคราม

38 **Ranya Academy**
Personal Branding เภสัชกรร้านยา
ทำอย่างไรให้ลูกค้าศรัทธา
ภก.อุทัย สุขวิวัฒน์ศิริกุล

43 **Communicative English for Pharmacist**
ภญ.พ.ท.หญิง สมหญิง รัตนะสุขจิตต์

49 **Pharma Chat**
มาทบทวนความรู้ปฏิกิริยาระหว่างยากับอาหารกันดีกว่า
ภญ.ณปภัช สุธัมนาถพงษ์

56 **ThaiYPGrow**
10 คำแนะนำที่จะให้เภสัชพัฒนาต่อเนื่อง
ภก.ณภัทร สัตยุตม์

61 **CPE**
● การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์ในการนำส่งยา
อ.ดร.ภญ.พนิตา สุวรรณน้อย

74 **Executive's Talk**
ภก.วิชา สุขุมาวาสี

สวัสดีปีใหม่ ปีฉลู 2564

ศุภฤกษ์เบิกดิถีขึ้นปีใหม่ ศุภชัยจงก่อเกิดล้ำเลิศผล
ศุภลักษณ์งดงามยามยินยล ศุภชนม์พร้อมพรั่งยั่งยืนนาน

HAPPY NEW YEAR 2021

ด้วยความปรารถนาดีจาก

มูลนิธิเภสัชกรอุบล พ.ศ.๒๕๓๕

ภก.ปัญญา	วรรณสถิตย์	ประธานก่อตั้งมูลนิธิ
ภก.ดร.พลตรี สุนันท์	โรจนวิภาต	ประธานที่ปรึกษามูลนิธิ
ภก.สวัสดิ์	ดอนสกุล	ประธานที่ปรึกษามูลนิธิและกรรมการ
ภก.ศ.(เกียรติคุณ) ดร.สมพล	ประคองพันธ์	ประธานกรรมการมูลนิธิ
ภก.พลตรีสมนึก-ภญ.เปรมฤดี	วิชาวรณ์	รองประธานกรรมการ
ภญ.ญาณี	วรรณสถิตย์	รองประธานกรรมการ
ภญ.ฉันทนา	อำพันแสง	รองประธานกรรมการ
ภก.ทวีพงษ์	เทียมสุวรรณ	ปฏิคม
ภก.คาวี	คลังตระกูล	เหรัญญิกและเลขานุการ
ภก.ศิริศักดิ์-ภญ.วาสินา	ธานี	กรรมการ

ภญ.สุคนธ์	โทนุสิน	กรรมการ	ภก.อ.ดร.ศักดิ์สิทธิ์	ศรีภา	กรรมการ
ภญ.สุพิศศรี	รัตนสิน	กรรมการ	ภก.อุทิศ	เสงี่ยมศักดิ์	กรรมการ
ภญ.กาญจนา	มหาพล	กรรมการ	ภก.ภานุพงษ์	พงษ์ชีวิน	กรรมการ
ภก.รท.ทวีสินธิ์	วีรวัฒนชัย	กรรมการ	คุณถิรวัฒน์	เทียมสุวรรณ	กรรมการ

HAPPY NEW YEAR 2021

PEDIRON* (Ferrous Sulphate Drops for Infants)

FRUCHO* POWDER (Fructose) (Fructose Powder)

KayLyte* (Oral Potassium Liquid)

Magoral* (Oral Magnesium Supplement)

COSAM* 500 (Glucosamine Sulfate 500 mg./capsule)

FORTICA* (Calcium / Vitamin D_3 Tablets)

ZINCAPS* (Oral Zinc Supplement)

AuZing* (Turmeric capsules (ขมิ้นชัน))

ด้วยความปรารถนาดีจาก
ภก.ทวีพงษ์ เทียมสุวรรณ

With the compliments of

PHARMETICS
Quality..Service..Combined

Distributor : **ST PHARMETICS Co., Ltd.**
55/71 Moo 11, Bueng Kham Phroi, Lamlukka, Pathumthani 12150 Thailand
E-mail : stpharmetics@gmail.com
Tel : 02 084 1156 Fax : 02 089 0925

*Trademark

พรปีใหม่ ปีฉลู ๒๕๖๔

Happy New Year 2021

๏ สวัสดี ปีใหม่ ได้เริ่มแล้ว
ก่อนจะก้าว ต่อไป ให้ย้อนดู
วิกฤตหนัก ต่อเนื่อง เรื่องโควิด
นิวนอร์มอล ย้อนยุค แต่รุกไกล
เชื้อโควิด หนึ่งเก้า ทำเราบ้า
ไวรัสร้าย ดุจห่า เข้าราวี
เกิดสังคม ยุคใหม่ ใส่หน้ากาก
ทั้งลูกเมีย เหมินหมาง คลางใจกัน
แต่ปีหนู ยังดี มีหมอหนู
ทั้งกัญชง กัญชา มารื้อฟื้น
สตาร์ทอัพ นวัตกรรม นำมาคิด
เรื่องโรงหมอ รอนาน ผลาญเวลา
เภสัชกร มีเวลา หยูกยาพร้อม
ประสิทธิภาพ การรักษา คุ้มค่าคน
ลดแออัด โรง'บาล งานสา'สุข
ลดพีเอ็ม ฝุ่นฝอย ลอยเป็นจุณ
ขอแต่เพียง พวกเรา ชาวเภสัชฯ
พัฒนา วิชาชีพ รีบเร็วพลัน
อย่าได้แยก เอกชน หรือคนรัฐ
วิชาชีพ เดียวกัน พันเชือกไว้
บริการ งานเน้น เป็นเครือข่าย
เรื่องข้อมูล คนไข้ ไม่ต้องรอ
จุดมุ่งหมาย ปลายทาง สร้างให้ได้
เกิดศรัทธา เลื่อมใส ในผู้คน
๏ ปีใหม่นี้ สามดี จะขอฝาก
อีกพูดดี ทำดี มีติดตัว

จิตเพริศแพร้ว ฤกษ์ดี ปีฉลู
ว่าปีหนู ทั้งปี มีดีร้าย
เปลี่ยนชีวิต ลั่นเลื่อน เหมือนเริ่มใหม่
ตั้งการ์ดไว้ มิให้ตก ชกทั้งปี
อีโบล่า เมอร์ส-ซาร์ส ต้องล่าหนี
ผลาญชีวี ดุจไฟ ประลัยกัลป์
แสนลำบาก นั่งลุก ไม่สุขสันต์
ใส่หน้ากาก เข้าหากัน ทั้งวันคืน
ที่พรั่งพรู แนวคิด ปลุกจิตตื่น
ต่างชมชื่น ปวดบรรเทา เข้าถึงยา
เปลี่ยนชีวิต ที่เคยทำ อันคร่ำคร่า
ไปรับยา ที่ร้าน ใกล้บ้านตน
จะคอยน้อม แนะใช้ ให้ได้ผล
ทุกชั้นชน เข้าถึง ซึ่งข้อมูล
สร้างแนวรุก ป้องภัย ให้โรคสูญ
ลดต้นทุน รถรา ค่าน้ำมัน
อย่ามัวผลัด วันละนิด คิดประหวั่น
ร่วมใจกัน สร้างศรัทธา ประชาไทย
สร้างภาพชัด เปลี่ยนลุค เป็นยุคใหม่
เป็นเกลียวใจ ให้แกร่ง แข็งแรงพอ
ร่วมเบิกจ่าย ยาโยง กับโรงหมอ
มีเพียงพอ บนเคลาด เข้ามือตน
คือคนไข้ ใช้ยา สมเหตุผล
คือกุศล ยิ่งใหญ่ ในชีวิต
ไม่ยุ่งยาก คิดดี ไม่มีชั่ว
โชคดีชัวร์ พรไหน ไม่เท่าเอย...

ภก.ดร.วิศิษฐ์ ประวีณวงศ์วุฒิ
ผู้ประพันธ์
โทร.089 624 9777

โดย : ภญ. ศศิมา อาจสงคราม
ประธานฝ่ายประชาสัมพันธ์ เภสัชกรรมสมาคมแห่งประเทศไทยฯ

ติดตามข่าวคราว ในแวดวงเภสัชกรรม ใคร ทำอะไร ที่ไหน อย่างไร กันนะคะ

ขอแสดงความยินดีกับสมาคมเภสัชกรรมการตลาด (ประเทศไทย) ที่ได้ผลักดันให้มี "วิทยาลัยการบริหารเภสัชกิจแห่งประเทศไทย" และสภาเภสัชกรรมได้รับหลักการและเริ่มดำเนินการแต่งตั้งคณะทำงานฯ เพื่อจัดตั้งให้มีสถาบันที่จะส่งเสริมบทบาทวิชาชีพเภสัชกรการตลาดอย่างเป็นรูปธรรม เคียงข้างกับเภสัชกรสาขาอื่น ๆ โดยมีเป้าหมายเพื่อผู้ป่วยใช้ยาอย่างปลอดภัย และมีคุณภาพชีวิตที่ดี สานต่อคุณค่าวิชาชีพเภสัชกรรมสู่สังคม นะคะ

การเรียนการสอน LAB แบบออนไลน์

เรียกเสียงฮือฮาในโลกโซเชียลได้ไม่น้อยเลยทีเดียว นี่สิการปรับรูปแบบการเรียนการสอนในยุค COVID-19 ก็ต้องมาในรูปแบบ New Normal 👉 จะไม่มีอะไรมาปิดกั้นความรู้ที่ศิษย์คณะเภสัชฯ มหาวิทยาลัยมหิดล จะได้รับแม้ในยุค COVID-19 ขอแสดงความชื่นชมในการเป็นผู้นำของการเรียนการสอน LAB แบบออนไลน์ของคณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล ที่ได้ส่งอุปกรณ์เรียน LAB On Line ให้นักศึกษาทางไปรษณีย์ พร้อมคู่มือและคลิปวีดีโอการสอนเพื่อฝึกทักษะขั้นพื้นฐานในการใช้เครื่องมือในห้องปฏิบัติการ ขอปรบมือดัง ๆ ให้กับผู้ที่อยู่เบื้องหลังแนวคิดสุดสร้างสรรค์นี้ ได้แก่ รศ.ภก.สุรกิจ นาฑีสุวรรณ คณบดีคณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล, ผศ.ดร.ภก.จตุรงค์ ประเทืองเดชกุล หัวหน้าภาควิชาจุลชีววิทยา, ผศ.ดร.ภญ.อัญชลี จินตพัฒนากิจ อาจารย์ผู้อำนวยการสอนวิชาปฏิบัติการเภสัชการ 3 ของนักศึกษาชั้นปีที่ 3, ผศ.ดร.ภญ.ปัทมพรรณ โลมะรัตน์ หัวหน้าภาควิชาอาหารเคมี คณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล และ ผศ ดร. ภก. ภานุพงษ์ พงษ์ชีวิน หัวหน้าภาควิชาเภสัชพฤกษศาสตร์ คณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล

เภสัชกรรมสมาคมแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์ ขอแสดงความยินดีกับ ภก.พล.ท.ไชย หว่างสิงห์ ในโอกาสได้รับการเลื่อนยศเป็นพลโท และได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้ทรงคุณวุฒิพิเศษสำนักงานปลัดกระทรวงกลาโหม และภญ.พล.ต.หญิง อิษฎา ศิริมนตรี ในโอกาสได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่ง ผู้อำนวยการโรงงานเภสัชกรรมทหาร โดยได้มีการมอบช่อดอกไม้ร่วมแสดงความยินดีนี้ในการประชุมคณะกรรมการอำนวยการ ภสท. ครั้งสุดท้ายของปี 2563 กันด้วยนะคะ

.... สาวเภสัชงาม ทั้งนามก็เลื่องลือไกล ....

ได้ยินเสียงเพลงนี้ลอยแว่วมา ก็ต้องขอแสดงความยินดีกับน้องกานต์ นส.ชนนิกานต์ สุพิทยาพร สาวงาม วัย 22 ปี จากคณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ชั้นปีที่ 4 ที่คว้าตำแหน่ง นางสาวเชียงใหม่ประจำปี 2564 ตามรอยพี่บิ๊นท์ ภญ.สิรีธร ลีห์อร่ามวัฒน์ นางสาวไทย ปี 2563 และ Miss International 2020-2021 ทั้งสวยทั้งเก่ง ทั้งคู่เลยค่ะ เอาใจช่วยให้น้องกานต์ไปคว้ามงกุฎนางสาวไทย และในเวทีนานาชาติเหมือนพี่บิ๊นท์ด้วยนะคะ น้องกานต์นี่นอกจากเรียนเก่งแล้ว ยังเป็นนักกิจกรรมตัวยง เพราะเป็นถึงนายกสโมสร นศ.มช.ปี 62 แถมพูดได้ตั้ง 4 ภาษา คือ ไทย, อังกฤษ, เกาหลี และภาษามือ *ว้าว!!!* สาวเภสัชนอกจากจะสวย น่ารัก แถมยังเก่ง และมากความสามารถจริง ๆ เอาใจพี่ ๆ ไปเลยค่า

ขอเชิญผู้สนใจส่งผลงานเข้าร่วมการประกวดออกแบบตราสัญลักษณ์ SONGKHLA MODEL FOR PEOPLE

คณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ร่วมกับสำนักงานสาธารณสุขจังหวัดสงขลา ชมรมเภสัชกรชุมชนจังหวัดสงขลา ชมรมร้านขายยาจังหวัดสงขลา ขอเชิญผู้สนใจส่งผลงานเข้าร่วมการประกวดออกแบตราสัญลักษณ์ SONGKHLA MODEL FOR PEOPLE สะท้อนถึงการเป็น GPP ของร้านยาใน จ.สงขลา (PEOPLE; P - Pharmacist, E - Education, O - Organization, P - People, L - Law, E-Ethics) ชิงเงินรางวัลมูลค่า 5,000 บาท สนใจรีบส่งผลงานเข้าประกวดกัน ภายใน 13 กุมภาพันธ์ 2564 นี้นะคะ

สอบถามข้อมูลได้ที่ Line ID : drugfdas

เภสัชกรรมสมาคมแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์ ขอแสดงความอาลัยและเสียใจอย่างสุดซึ้งกับการถึงแก่กรรมของปูชนียเภสัชกร 2 ท่าน ผู้สร้างคุณูปการให้วงการเภสัชกรรมไว้มากมาย

ท่านแรก **Mr. Mohamad Dani Pratomo** ซึ่งดำรงตำแหน่ง President FAPA คนปัจจุบัน (FAPA = Federation of Asian Pharmaceutical Associations ; สหพันธ์เภสัชกรรมสมาคมแห่งเอเชีย) ที่ได้ถึงแก่กรรมด้วยโรคติดเชื้อ COVID-19 เมื่อวันที่ 31 ธันวาคม 2563 เวลา 18.15 น. ณ โรงพยาบาล Primaya Bekasi กรุงจาการ์ต้า ประเทศอินโดนีเซีย

และ **ภก.ดร.วิพิน กาญจนการุณ** อดีตนายกสมาคมเภสัชกรรมโรงพยาบาล (ประเทศไทย) นับเป็นความสูญเสียเภสัชกรคนสำคัญที่ได้ทุ่มเทกำลังกาย กำลังใจ พัฒนาวิชาชีพเภสัชกรรมมาตลอดชีวิตการทำงาน ขอน้อมรำลึกถึงคุณความดีที่ทั้งสองท่านได้กระทำมา และขอให้ดวงวิญญาณของทั้งสองท่าน สู่สุคติในสัมปรายภพอันสงบนิรันดร์เทอญ

*สวัสดีปีใหม่ 2564 พี่ ๆ น้อง ๆ เภสัชกร
ทุกท่านค่ะ ในวาระดิถีขึ้นปีใหม่นี้ ทางเภสัชกรรมสมาคม
แห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์ ขออาราธนา
สิ่งศักดิ์สิทธิ์ทั้งหลายในสากลโลก ดลบันดาล
อำนวยพรแด่สมาชิกและเภสัชกรทุกท่าน จงประสบ
แต่ความสุข สุขภาพแข็งแรง ประสบความสำเร็จ
ในสิ่งที่หวังไว้ทุกประการนะคะ*

PAT NEWS ข่าว ภสท.

โดย : ภญ.วรัญญู เล่งวิริยะกุล

ในปี 2564 นี้คงเป็นอีกหนึ่งโอกาสที่ดีในการริเริ่มสิ่งใหม่ และปรับตัวตามยุคสมัยสำหรับทุกท่าน รวมถึงเภสัชกรรมสมาคมฯ เองด้วยที่ต้องมีการปรับตัว และขับเคลื่อนบทบาททางด้านวิชาชีพ เพื่อรักษามาตรฐานในการให้บริการด้านสุขภาพแก่ประชาชน และการรับมือกับวิกฤตสุขภาพจากการระบาดของโควิด-19 "การบริการเภสัชกรรมทางไกล" จะเข้ามามีบทบาทในการเพิ่มการเข้าถึงการบริการด้านสุขภาพ ลดภาระในการเดินทาง สูญเสียค่าใช้จ่ายของผู้ป่วยในการเดินทางมารับบริการ และลดความ

เสี่ยงในการแพร่กระจายของเชื้อในช่วงการระบาด เภสัชกรจึงจำเป็นต้องมีความเข้าใจและสามารถประยุกต์ใช้เทคโนโลยีได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยอยู่บนพื้นฐานของความปลอดภัยของผู้ป่วย เภสัชกรรมสมาคมแห่งประเทศไทยฯ พร้อมกับสมาคมและองค์กรเครือข่าย ได้มีการหารือในส่วนนี้เพื่อรักษาบทบาทวิชาชีพเภสัชกรและคงไว้ซึ่งมาตรฐานที่ดีในการให้บริการสุขภาพ

นอกจากการให้บริการทางด้านสุขภาพแล้ว ทางทีมงานได้มีการเล็งเห็นถึงความสำคัญในการให้ข้อมูลความรู้ผ่านสื่อออนไลน์และโซเชียลมีเดียต่าง ๆ ว่ามีความรวดเร็ว และเป็นอีกช่องทางนึงที่สำคัญในการสื่อสารกับสมาชิกและเภสัชกร แน่นอนว่าการจัดงานสัมมนาแบบออนไลน์นั้นจะยังมีการจัดกิจกรรมขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มพูนความรู้ในการบริการ ดูแลรักษา และแก้ปัญหาสุขภาพให้ผู้ป่วยของท่าน ทั้งนี้จะมีการริเริ่มจัดกิจกรรมการรณรงค์และแคมเปญต่าง ๆ ที่จะช่วยสื่อสารข้อมูลและสร้างการตระหนักรู้เกี่ยวกับสุขภาพให้กับประชาชน

เมื่อเดือนพฤศจิกายนที่ผ่านมา ทางเภสัชกรรมสมาคมฯ มีความยินดีเป็นอย่างยิ่งที่ได้จัดกิจกรรม **กอล์ฟการกุศล ครั้งที่ 16 ณ Flora Ville Golf and Country Club ซึ่งเป็นกิจกรรมที่มีการจัดมาอย่างต่อเนื่อง จนเป็นประเพณี ท่ามกลางสถานการณ์และแรงกดดันของการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ทำให้ต้องมีการเลื่อนการจัดกิจกรรม และจำกัดจำนวนของผู้เข้าร่วม มีการเตรียมการเรื่องการคัดกรอง และดูแลความสะอาดในส่วนของการจัดกิจกรรมอย่างเคร่งครัด ขอขอบพระคุณผู้เข้าร่วมกิจกรรม และผู้สนับสนุนทุกท่านที่ทำให้กิจกรรมสามารถจัดได้อย่างสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี โดยมีทีมการแข่งขันทั้งหมด 26 ทีม หวังเป็นอย่างยิ่งว่าในปีถัดไปเราจะได้มีกิจกรรมที่สานสัมพันธ์ และร่วมสร้างกุศลกันแบบนี้อีก**

สถานการณ์ปัจจุบันยังต้องมีการเฝ้าระวังในการแพร่ระบาดของเชื้อโควิด-19 เนื่องจากแนวโน้มของการติดเชื้อนั้นง่ายขึ้น และไม่สามารถคาดเดาได้ เภสัชกรรมสมาคมฯ อยากเชิญชวนให้สมาชิกและเภสัชกรทุกท่านร่วมรับผิดชอบตนเองและสังคม โดยเริ่มจากการปรับตัวใช้ชีวิตแบบ New Normal ไม่ว่าจะเป็น

(1) การรักษาความสะอาด - การล้างมือทุกครั้งที่สัมผัสกับสิ่งของ โดยเฉพาะสิ่งของสาธารณะ เช่น ปุ่มกดลิฟท์ ราวบันได มือจับประตู เป็นต้น

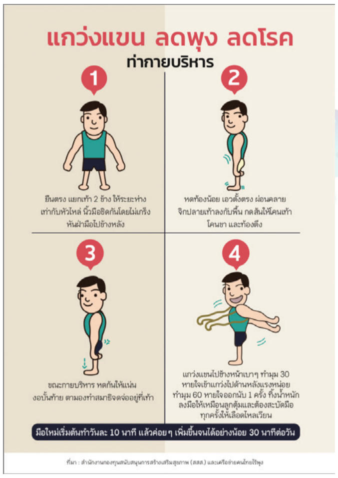
(2) การออกกำลังกายเพื่อสุขภาพ - ออกกำลังกายสม่ำเสมอ สร้างภูมิคุ้มกันให้กับร่างกาย และส่งผลต่อสุขภาพทางอารมณ์และการพักผ่อนของเราด้วยค่ะ

(3) การเลือกกินอาหารที่ถูกต้อง - ทานอาหารที่ปรุงสุกและสะอาด เสริมด้วยผัก ผลไม้ และสมุนไพร ที่มีฤทธิ์ในการสร้างภูมิคุ้มกันลดความเสี่ยงในการติดเชื้อ

(4) สวมใส่หน้ากากอนามัย - ป้องกันการรับเชื้อที่อาจจะอยู่ในอากาศ ป้องกันการกระเด็นของน้ำมูก หรือน้ำลาย

(5) รักษาระยะห่างทางสังคม - เคารพสิทธิของตนเองและผู้อื่น โดยการเว้นระยะห่างทางสังคม เพื่อลดการสัมผัสโดยตรงและการแพร่เชื้อ

เภสัชกรหลาย ๆ ท่านต้องปฏิบัติหน้าที่ในสถานที่เสี่ยงในการสัมผัสกับผู้ป่วย ไม่ว่าจะเป็นโรงพยาบาลและร้านยา อย่าลืมที่จะสร้างสภาพแวดล้อมที่เราทำงานนั้นให้สะอาด มีการคัดกรอง ป้องกัน และรักษาความสะอาดอยู่เสมอ เพื่อความปลอดภัยของตนเองและเพื่อนร่วมงานของเราค่ะ



การระบาดของโรคอาจจะยังอยู่กับเราไปอีกสักพัก แต่เชื่อเป็นอย่างยิ่งว่าหากทุกคนในสังคมของเราร่วมด้วยช่วยในการลด ละ เลิก ปัจจัยเสี่ยงต่าง ๆ ที่จะก่อให้เกิดการระบาดของโรค ปรับตัวกับ "ความปกติใหม่ (new normal)" รวมถึงป้องกันตนเอง เว้นระยะห่างทางสังคมอย่างเคร่งครัดแล้วนั้น ประเทศไทยของเราคงจะได้กลับมาใช้ชีวิตกันอย่างปกติได้เร็วยิ่งขึ้น ทุกวิกฤตยังมีโอกาส! ขอเป็นกำลังใจให้กับสมาชิกและเภสัชกรทุกท่านก้าวผ่านวิกฤตครั้งนี้ไปได้ด้วยดีนะคะ

ทุกท่านสามารถติดตามข่าวสารและข้อมูลกิจกรรมของทางเภสัชกรรมสมาคมฯ เพิ่มเติมได้ที่ www.pat.or.th และ Facebook Fanpage @pharmacythai ขอขอบคุณทุก ๆ ท่านที่ให้การสนับสนุนกิจกรรมของทางเภสัชกรรมสมาคมแห่งประเทศไทยฯ ด้วยดีมาโดยตลอด และหวังว่าจะได้รับการสนับสนุนจากท่านเช่นนี้ตลอดปี 2564 นะคะ สวัสดีปีใหม่ค่ะ!

รักษาสุขภาพกันด้วยนะคะ พบกันในฉบับหน้าค่ะ

KENYAKU

Congratulations

เคนยากุคว้ารางวัลนวัตกรรมด้านการวิจัยมาครอง

ฯพณฯ ศาสตราจารย์เกียรติคุณ นายแพทย์เกษม วัฒนชัย มอบ "รางวัลยอดเยี่ยมนวัตกรรมด้านการวิจัยแห่งปี" ให้แก่ นายภูรพัฒน์ หาญไกรพงศ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท เคนยากุ (ประเทศไทย) จำกัด ผู้ผลิตยาและอาหารเสริม โดยมุ่งเน้นการวิจัยและผลิตสินค้าที่มีนวัตกรรม ในงาน THAILAND TOP SME AWARDS 2020 จัดโดย บมจ. เออาร์ไอพี ร่วมกับ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย เพื่อยกย่องและเชิดชูผู้ประกอบการเอสเอ็มอีไทยที่มีศักยภาพเป็นผู้ประกอบการที่ดีในการดำเนินธุรกิจ ณ ห้องบอลรูม โรงแรมสวิสโฮเต็ล กรุงเทพฯ เมื่อวันก่อน

GPO องค์การเภสัชกรรม

องค์การเภสัชกรรมผลิตยาโฟลิก เอซิด 400 ไมโครกรัม ตามนโยบาย สำหรับหญิงวัยเจริญพันธุ์ที่มีโอกาสตั้งครรภ์ เพื่อป้องกันเด็กพิการแต่กำเนิด

นพ.วิฑูรย์ ด่านวิบูลย์ ผู้อำนวยการองค์การเภสัชกรรม กล่าวภายหลังที่คณะกรรมการสิทธิมนุษยชนแห่งชาติและสโมสรซอนต้ากรุงเทพ 1 ในโอกาสเข้าพบเพื่อแสดงความขอบคุณองค์การเภสัชกรรมที่ได้วิจัยและผลิตยาโฟลิกเอฟ จีพีโอ (กรดโฟลิก) ขนาด 400 ไมโครกรัม ตามคำแนะนำขององค์การอนามัยโลก และตามนโยบายของสำนักงานคณะกรรมการผู้ตรวจการแผ่นดิน และสมาคมเพื่อเด็กพิการแต่กำเนิดแห่งประเทศไทย

ผู้อำนวยการองค์การเภสัชกรรม กล่าวว่า ความพิการแต่กำเนิดเป็นปัญหาที่สำคัญตั้งแต่ระดับครอบครัวไปจนถึงระดับชาติ ซึ่งเป็นเรื่องที่น่าเป็นห่วงอย่างมาก จากข้อมูลทั่วโลกพบอัตราเด็กพิการแต่กำเนิดชนิดรุนแรงทุกประเภทรวมกันประมาณ 3 ใน 100 คน สำหรับประเทศไทยมีสถิติเด็กเกิดใหม่ปีละประมาณ 700,000 คน และมีเด็กพิการแต่กำเนิดมากกว่า 20,000 ราย สิ่งที่น่าเป็นห่วงอย่างมากคือ เด็กกลุ่มนี้มีจำนวนสะสมมากขึ้นทุกปี การดูแลสุขภาพของคุณแม่ก่อนตั้งครรภ์จึงมีความสำคัญอย่างยิ่งสำหรับลูกน้อยที่คลอดออกมาคุณแม่ที่มีภาวะโภชนาการที่ดีตั้งแต่ก่อนการตั้งครรภ์ และตลอดการตั้งครรภ์ จะส่งผลให้ทารกที่คลอดออกมามีสุขภาพสมบูรณ์แข็งแรง องค์การเภสัชกรรมมีความห่วงใยในคุณภาพชีวิตของเด็กที่คลอดออกมา รวมถึงผู้หญิงวัยเจริญพันธุ์ที่พร้อมตั้งครรภ์ทุกคน จึงได้วิจัยและพัฒนาผลิตยากรดโฟลิกหรือวิตามิน B9 ขนาด 400 ไมโครกรัม (0.4 มิลลิกรัม) ตามคำแนะนำขององค์การอนามัยโลก และตามนโยบายของสำนักงานคณะกรรมการผู้ตรวจการแผ่นดิน และสมาคมเพื่อเด็กพิการแต่กำเนิดแห่งประเทศไทย

ผู้อำนวยการองค์การเภสัชกรรม กล่าวต่อไปว่า ผู้หญิงวัยเจริญพันธุ์ที่วางแผนมีบุตรควรรับประทานกรดโฟลิก 400 ไมโครกรัม วันละ 1 ครั้ง เริ่มรับประทานล่วงหน้าอย่างน้อย 2 เดือน ก่อนวางแผนตั้งครรภ์ และรับประทานต่อเนื่องจนครบ 12 สัปดาห์ หลังตั้งครรภ์ ซึ่งกรดโฟลิกหรือวิตามินบี 9 มีอยู่ในผักและผลไม้ หากรับประทานอาหารครบ 5 หมู่โดยตลอดก็สามารถได้ปริมาณกรดโฟลิกพอเพียงในแต่ละวัน ซึ่งสามารถลดโอกาสเสี่ยงของความพิการแต่กำเนิดได้ จากผลการศึกษาในประชากรมากกว่า 240,000 ครอบครัวในประเทศจีน ยืนยันว่าการเสริมกรดโฟลิก สามารถลดโอกาสการเกิด และการเกิดซ้ำความพิการแต่กำเนิดของหลอดประสาทได้ถึงร้อยละ 70 ลดโอกาสเกิดปากแหว่งลงไปได้ประมาณ 1 ใน 3 ลดหัวใจพิการแต่กำเนิดลงไปได้ร้อยละ 25-50 ลดความผิดปกติของแขนขาลงไปได้ประมาณร้อยละ 50 ลดความพิการของระบบทางเดินปัสสาวะและโรคไม่มีรูทวารหนักได้ 1 ใน 3 โดยรวมแล้ว การเสริมวิตามินที่มีกรดโฟลิก สามารถลดความพิการแต่กำเนิดลงไปได้ร้อยละ 25-50

"การวิจัย และผลิตยากรดโฟลิกขององค์การเภสัชกรรมสามารถช่วยให้หญิงวัยเจริญพันธุ์ หญิงตั้งครรภ์ในช่วงระหว่างก่อนและหลังคลอดบุตรทำให้รับประทานได้ง่ายขึ้น ลดค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาล เด็กที่มีความพิการตั้งแต่แรกเกิด ซึ่งเป็นกลุ่มที่เป็นรากฐานสำคัญของการสร้างประชากรที่มีคุณภาพอันจะเป็นกำลังของชาติไทยในอนาคต รวมถึงเพื่อให้ประชาชนสามารถเข้าถึงยาได้อย่างต่อเนื่องและทั่วถึง ได้รับบริการสาธารณสุขที่มีประสิทธิภาพ ครอบคลุมด้านการส่งเสริมสุขภาพและการป้องกันโรคที่มีคุณภาพต่อไป ผู้อำนวยการฯ กล่าว

PharMaLand
YOUR WELL-BEING IS OUR SUCCESS

บทสัมภาษณ์โดย : ภญ.ศศิมา อาจสงคราม
บริษัท ฟาร์มาแลนด์ (1982) จำกัด

คุณสรวิศ บุญนิมิตร
กรรมการผู้จัดการ

ถ้าเราทำงาน
ด้วยความรัก
และทุ่มเทอย่าง
จริงจัง
วันหนึ่งงานที่
เราทำจะส่งผล
ตอบแทนให้เรา
อย่างคุ้มค่า
Pharmaland
Head Office

ปี พ.ศ.2563 ที่ผ่านมา นับเป็นปีที่ทั่วโลกเผชิญวิกฤต COVID-19 อย่างหนัก เศรษฐกิจถดถอย และส่งผลกระทบในวงกว้างไปทั่วโลก ไม่น่าเชื่อว่าจะมีธุรกิจหนึ่งซึ่งเป็นของคนไทย ที่สามารถฝ่าวิกฤตจนสามารถพิชิตยอดขายหนึ่งพันล้านได้ แม้ในปีที่มีการแพร่ระบาดของ COVID-19 ไปทั่วโลก และวันนี้ วารสาร “ยาน่ารู้” จะพาท่านผู้อ่านมาทำความรู้จักกับเบื้องหลังความสำเร็จของธุรกิจที่ว่านี้กัน

เชื่อว่าท่านผู้อ่านจำนวนไม่น้อยต้องรู้จักกลุ่มบริษัท PHARMALAND มาบ้างแล้ว เนื่องจากเป็นธุรกิจยาและเวชภัณฑ์ที่อยู่คู่คนไทยมาเกือบ 50 ปีแล้ว เบื้องหลังความสำเร็จของ PHARMALAND ในวันนี้ เกิดจากมันสมองและสองมือที่ทุ่มเทของ ภก.สมทบ บุญนิมิตร ประธานบริษัท ฟาร์มาแลนด์ (1982) จำกัด ที่ปัจจุบันได้ถ่ายทอดวิทยายุทธ์การบริหาร และส่งมอบให้ลูกชาย คุณโย สรวิศ บุญนิมิตร นั่งบริหารกิจการ PHARMALAND GROUP สานต่อเจตนารมณ์และขยายเครือข่าย PHARMALAND GROUP ให้ยิ่งใหญ่เกรียงไกรมากยิ่งขึ้น

วันนี้ กองบรรณาธิการ วารสาร “ยาน่ารู้” และคณะกรรมการอำนวยการเภสัชกรรมสมาคมแห่งประเทศไทยในพระบรมราชูปถัมภ์ นำโดย ภก.ธีระ ฉกาจนโรดม นายกเภสัชกรรมสมาคมแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์ ภก.ทวีพงษ์ เทียมสุวรรณ ที่ปรึกษาฯ ภก.วิชา สุขุมาวาสี อุปนายกฯ ภญ.อำพร เจริญสมศักดิ์ และ ภญ.ศศิมา อาจสงคราม อุปนายกฯ และบรรณาธิการ วารสาร “ยาน่ารู้” ได้รับเกียรติจาก บริษัท ฟาร์มาแลนด์ (1982) จำกัด ให้เข้าเยี่ยมชมกิจการ และสัมภาษณ์ผู้ก่อตั้ง และผู้บริหาร 2 ท่าน คือ ภก.สมทบ บุญนิมิตร และ คุณสรวิศ บุญนิมิตร ซึ่งเป็นหัวเรือใหญ่ขับเคลื่อนธุรกิจฟาร์มาแลนด์ฝ่ากระแสคลื่นลมของนาวาธุรกิจมายาวนานถึงเกือบ 50 ปี จนเป็นหนึ่งในธุรกิจเวชภัณฑ์อันดับต้น ๆ ของประเทศไทย และได้รับความไว้วางใจให้เป็นบริษัทจัดจำหน่าย ที่นักลงทุนต่างชาติหรือบริษัทยาในต่างประเทศมากมายเลือกเป็น Sole Distributor สำหรับประเทศไทย

จากจุดเริ่มต้นเพียงห้องเล็ก ๆ บนชั้นสองร้านขายยาช้างทองเภสัช สาขา 2 จนกลายเป็นบริษัทชั้นนำที่มียอดขายทะลุหนึ่งพันล้านบาท ย่อมมีเรื่องราวและแรงบันดาลใจมากมายที่นำมาถ่ายทอดสู่ผู้อ่าน วารสาร “ยาน่ารู้” เล่มนี้ได้อย่างมากมายเลยนะคะ

ภญ.ศศิมา : ทราบว่า ธุรกิจกลุ่มบริษัท PHARMALAND ปัจจุบัน มีอายุ 47 ปีแล้ว อยากให้คุณสมทบช่วยแนะนำตัวเองและเล่าประวัติความเป็นมาของธุรกิจกลุ่มบริษัท PHARMALAND หน่อยค่ะ

ภก.สมทบ : ผมเป็นคน ตำบลท่าเกวียน อำเภอแกลง จังหวัดระยอง มีพี่น้องรวม 9 คน ผมเป็นคนที่ 4 คุณพ่อผมเป็นพ่อค้าชาวจีนแต้จิ๋ว ที่โล้สำเภาเดินทางมาจากอำเภอโผวเล้ง มณฑลกวางตุ้ง ประเทศจีน ตอนแรก ๆ คุณพ่อมาเป็นลูกจ้างที่โรงสี แล้วก็มาแต่งงานกับคุณแม่ผมซึ่งเป็นคนไทย ท่านทั้งสองก็ช่วยกันทำมาค้าขายสร้างฐานะ ด้วยความเป็นคนขยัน ไม่หยุดนิ่ง จึงทำธุรกิจหลายอย่าง ส่วนนามสกุล "บุญนิมิตร" ของผมก็เนื่องจากคุณแม่ ยกให้เป็นลูกบุญธรรมของป้าเพื่อให้มีนามสกุลไทยเพื่อให้ง่ายต่อการสมัครเรียนหนังสือ

พี่สาวคนโตเปิดร้านยา ชื่อ "ช้างทองเภสัช" อยู่ในตลาดปากน้ำ เป็นร้านขายยาแบบครบวงจร คือมีทั้งยาแผนปัจจุบัน ยาบรรจุเสร็จต่าง ๆ และเครื่องเทศ ใคร ๆ ก็อยากเข้ามาซื้อเพราะมีขายทุกอย่าง ถ้าไม่มีก็จะไปหามาให้ลูกค้าจนได้ บริการดีจนลูกค้าติดใจ มีลูกค้าประจำมากมาย

สมัยนั้น ผมเรียนมัธยมอยู่ รร.เทพศิรินทร์ ซึ่งใกล้แหล่งซื้อขายยาก็จะรับหน้าที่คอยช่วยซื้อของเข้าร้านให้พี่สาวและพี่เขย หอบซื้อมาทีเยอะมากจนกระเป๋ารถเมล์จำหน้าได้ ผมจึงเริ่มรู้จักยาประเภทต่าง ๆ ตั้งแต่ตอนนั้น แต่ยังไม่เคยมีความคิดจะเรียนเภสัชเพื่อจะมีกิจการขายยาของตัวเอง แต่กลับอยากเรียนวิศวะตามแบบที่เด็กผู้ชายยุคนั้นเขานิยมมากกว่า สุดท้ายไปสอบติด วิศวะ บางมด แต่ต้องเดินทางไกลไปเรียนลำบาก เลยลาออกแล้วไปช่วยพี่สาวดูแลกิจการร้านยาช้างทองเภสัช กะว่าสอบใหม่ปีหน้า พี่สาวก็แนะนำว่าให้ไปสอบเข้าคณะเภสัชดีกว่า เรียนจบจะได้ช่วยกันทำมาหากิน สุดท้ายผมก็ได้เรียนและจบเภสัชจากมหาวิทยาลัยแพทยศาสตร์ (ปัจจุบันคือ มหาวิทยาลัยมหิดล) ด้วยความเป็นลูกคนจีนเห็นคุณพ่อกับพี่สาวค้าขายมาตั้งแต่เด็ก มีความเป็นพ่อค้าในสายเลือดก็เลยเลือกทำงานสายเภสัชกรการตลาด จึงไปเริ่มต้นทำงานเป็นเซลล์ขายยาให้กับ บริษัท เอฟ.อี.ซิลลิค จำกัด เป็นเซลล์ดูแล เขตภาคอีสาน ผมมาเริ่มต้นชีวิตการเป็นนักธุรกิจครั้งแรกมาจากการซื้อธุรกิจร้านขายยาต่อจากพี่สาว คือ ร้านช้างทองเภสัช สาขา 2 ให้ภรรยาดูแล (ภก.วนิดา บุญนิมิตร) ซึ่งเวลานั้นพี่สาวผมก็ทำธุรกิจ "ยาหม่องขาวตราลิงถือลูกท้อ" ควบคู่ไปด้วยจนกิจการใหญ่โตมาจนถึงปัจจุบัน

ช่วงเริ่มธุรกิจร้านขายยา ตอนนั้นผมยังเป็นเซลล์อยู่ที่บริษัท เอฟ. อี. ซิลลิค ผมอยู่ที่นั่น 6 ปี แล้วมาอยู่ดีทแฮล์มอีกปีกว่า เรียกได้ว่าได้วิชากลยุทธ์การขายมาจากการทำงานประจำ ส่วนภรรยาผมก็ยังขายยาอยู่ที่ร้านช้างทองเภสัช สาขา 2 ช่วงนั้นขายดีมาก ๆ เพราะร้านตั้งอยู่ในทำเลดีเป็นตลาดสด ภรรยาผมต้องตื่นตั้งแต่เช้ามืดมาเปิดร้าน แล้วในปี พศ.2517 ก็เริ่มก่อตั้ง หจก.ฟาร์มาแลนด์ โดยมีผมกับเพื่อนสนิท ชื่อ คุณอุทิศ นิติทัศนกุล เป็นผู้ริเริ่มเป็นผู้ก่อตั้ง หลังจากนั้นก็มีเพื่อนสนิท อีก 3 คน มาเป็นหุ้นส่วนด้วย เริ่มต้นโดยพี่สาวคนโตให้ใช้พื้นที่ของร้านช้างทองเภสัช สาขา 2 บริเวณชั้น 2 โดยไม่คิดค่าเช่าเป็นห้องเล็ก ๆ ขนาดแค่ 5x6 ตารางเมตร เป็นพื้นที่เก็บยาและจัดยา ตอนนั้นปริมาณสินค้ายังไม่มาก ให้น้าชายช่วยแพ็คช่วยจัดยา ส่วนเภสัชกรประจำบริษัทก็คือภรรยาผมนั่นเอง แล้วก็ฝากไปกับรถส่งยาหม่องตราลิงถือลูกท้อของพี่สาว ภรรยาผมก็ช่วยขึ้นทะเบียนตำรับยาที่นำเข้าจากต่างประเทศให้ด้วย ผมเดินตลาดภาคอีสานมานาน จึงเริ่มต้นที่เขตอีสานก่อน แล้วค่อย ๆ ขยับขยายไปทั่วประเทศไทย

ส่วนชื่อ "PHARMALAND" นี่ได้ไอเดียมาจากไปเห็นรถตู้ของซุปเปอร์มาร์เก็ต FOODLAND ขับผ่าน เห็นตัวหนังสือสีแดงๆ สะดุดตา เด่นดี เลยคิดตั้งชื่อเป็น "PHARMALAND" ให้ลูกค้าฟังชื่อแล้วจะได้รู้สึกว่าที่นี่มียาเยอะ เป็นดินแดนแห่งยาที่หลากหลาย ครบครัน และคำมันก็สั้น ๆ จำง่าย น่าจะติดหูติดปากคนทั่วไปได้ง่าย ส่วนโลโก้ ก็ได้เพื่อนสมัยเรียนเภสัช ชื่อ ภก.พิชิต สุวรรณสวัสดิ์ ช่วยออกแบบให้ แล้ว ห้างหุ้นส่วนจำกัด ฟาร์มาแลนด์ ก็ได้เปิดตัวอย่างเป็นทางการ ในวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2517 พอมาถึง ปี พ.ศ. 2525 ก็คิดว่าถ้าจะให้กิจการดูน่าเชื่อถือมากขึ้น จึงไปจดทะเบียนบริษัทใหม่เป็น "บริษัท ฟาร์มาแลนด์ (1982) จำกัด" ค.ศ.1982 คือปีที่เปลี่ยนมาเป็นบริษัท จากเดิมที่เป็นห้างหุ้นส่วนจำกัดนั่นเอง แต่จริง ๆ เราเริ่มก่อตั้งกิจการมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2517

เรื่องผลิตยา ผมได้รับการช่วยเหลือจากพี่ศิริ (ภก.ศิริ ศิริสวัสดิ์ และภก.จำนง ทิพย์ทะเบียนการ) ซึ่งเป็นรุ่นพี่ที่ผมเคารพ ให้ผมได้ไปขึ้นทะเบียนตำรับยาที่บริษัท สหแพทย์เภสัช จำกัด ซึ่งขณะนั้นมีพี่จำนงเป็นผู้จัดการโรงงาน ตอนที่ติดต่อ Supplier ครั้งแรกจากต่างประเทศ เรายังไม่มีสำนักงานต้องใช้สำนักงานของร้านขายยาตราลิงถือลูกท้อเจรจาธุรกิจกับเขา ตอนนั้นผมลาออกจากการเป็นพนักงานขายแล้ว

หลังจากทำธุรกิจมานานพอควร ผมก็คิดว่าต้องมีออฟฟิศที่เป็นออฟฟิศจริง ๆ ไม่ใช่ห้องแถว ผมเลยมองหาที่ดินทำเลดี ๆ ใกล้ ๆ บ้าน ก็เลยมาเจอที่นี่ ซึ่งเมื่อก่อนเป็นที่เลี้ยงวัวของชาวบ้านแถวนี้ มีพื้นที่เกือบ 5 ไร่ แล้วที่เลี้ยงวัวตรงนี้เลยกลายเป็นบริษัท ฟาร์มาแลนด์ (1982) จำกัด จนถึงทุกวันนี้

ภญ.ศศิมา : **ย้อนกลับไปจากวันนั้นถึงวันนี้ ถือว่าสเกลธุรกิจของเราขยายไปได้ไกลมากเลย ยาหม่องตราลิงถือลูกท้อของพี่สาวคุณสมทบก็ยังติดตลาดอยู่ขายดีจนถึงปัจจุบันเลยนะคะ**

ภก.สมทบ : ใช่ครับ แล้วก็ลูก ๆ ของพี่สาวที่จบเภสัชก็มาช่วยกันสานต่อธุรกิจด้วย ส่วนธุรกิจ PHARMALAND ที่เราเริ่มดำเนินการมา พอเริ่มเติบโตได้สักพัก ผมก็ไปเช่าตึกแถว 3 ชั้นครึ่ง บนถนนสายลวด ซึ่งอยู่ในอำเภอเมืองสมุทรปราการใกล้ร้านขายยาของภรรยา เวลาจะส่งของแต่ละทีก็ใช้เชือกสลิงส่งมาจากหน้าร้านชั้นสอง ต่อมาเราก็เริ่มสนใจที่จะนำเข้าเวชภัณฑ์จากต่างประเทศ ก็เลยเริ่มติดต่อกับเอเย่นต์ต่างประเทศ โดยมี ภก.กิตติ จันทร์ประภาพ ช่วยทำจดหมายถึงสถานฑูตต่าง ๆ ในยุคนั้น ผมเป็นคนไปออกของเอง ที่ด่านศุลกากรดอนเมือง หรือที่ไปรษณีย์กลาง บางทีก็ไปที่ ปณ.หัวลำโพง บริษัทแรกที่เราได้เป็นเอเย่นต์คือ Sigma Company จากออสเตรเลีย เป็นผู้ผลิตยาหยอดตา ตามมาด้วย David Bull Laboratory จากออสเตรเลียเหมือนกัน เป็นกลุ่มยาฉีดรักษามะเร็ง ทำยอดขายได้ดีมาก เราเป็น Sole Distributor ให้กับบริษัทผู้ผลิตยาคุณภาพจากต่างประเทศหลายบริษัท เช่น บริษัท LEMERY จากประเทศเม็กซิโก ก็เป็นยาต้านมะเร็งเหมือนกัน เราก็ขายได้ดี ภายหลัง บริษัทนี้ ถูก Take over โดย TEVA

เรามีความสุขที่ได้ทำงาน โดยยึดมั่นเรื่อง... ความซื่อสัตย์ คุณธรรม และจริงใจกับลูกค้า

ภญ.ศศิมา : เอเย่นต์ตั้งแต่ยุคแรก ๆ ปัจจุบันเรายังขายอยู่มั้ยคะ

คุณสรวิศ : ตอนนี้เราไม่ได้ขายแล้วครับ มี 2 บริษัทที่ต้องบอกว่า เราทำมานานมาก ยอดขายเติบโตดี ปีละหลายสิบล้าน มีทีมขายที่อยู่กันมานาน ต่อมาเขาก็ไปทำตลาดเอง ซึ่งก็ถือว่าเป็น Classic Case ที่พบได้ทั่วไปในวงการธุรกิจ เราก็เข้าใจดี

ภญ.ศศิมา : ในเวลานั้นต้องถือว่าเป็นยุคทองของธุรกิจยาจริง ๆ เพราะคู่แข่งยังมีน้อยมาก เรามีวิธีคัดเลือกบริษัทยา ที่เราจะเป็นเอเย่นต์อย่างไรบ้างคะ

ภก.สมทบ : ตอนนั้นผู้นำเข้ายังมีน้อยมาก เราก็จะดูจากคุณภาพมาตรฐาน ชื่อเสียงบริษัทเป็นหลัก ผมเดินทางไปเมลเบิร์น, เม็กซิโก, ไซปรัส และคิวบา เพื่อไปดูโรงงานของเขาด้วยตัวเอง หลังจากนั้นก็มีอีกหลายบริษัทต่างชาติตามมา เช่น ประเทศไซปรัส บริษัทชื่อ Remedica Co., Ltd. ที่เราขายดีมาก คือ Metrotrexate Tablet และ Imuprin Tablet ซึ่งประธานบริษัทเดินทางมาหาผมเองถึงเมืองไทย จริง ๆ ก่อนหน้านี้เขาก็มีเอเย่นต์แล้วในไทย ต่อมาก็เปลี่ยนใจมาเป็นคู่ค้ากับเรา ต่อมาก็เป็นประเทศอินเดีย ที่ผมภูมิใจมากอีกอย่างหนึ่ง คือ PHARMALAND เป็นบริษัทแรก ๆ ในประเทศไทยที่ติดต่อนำเข้าเวชภัณฑ์จากอินเดีย ซึ่งเป็นบริษัทเวชภัณฑ์ที่ใหญ่ที่สุดของอินเดียในแง่มูลค่าทางการตลาด เขามาหาตัวแทนจำหน่ายในไทย ติดต่อไว้ 4 บริษัท สุดท้ายเขาเลือกเรา และเหตุผลที่เขาเลือกเราน่าจะเป็นเพราะเราเป็นคนพูดตรง ๆ จริงใจกับเขา ระยะหลัง ๆ ก็มีบริษัทอินเดียอีกหลายบริษัทติดต่อมา

ภญ.ศศิมา : ปีที่ PHARMALAND เริ่มเติบโตแบบกราฟเริ่มพีคสูงชันพุ่งทะยาน นี่คือ ปีไหนคะ

ภก.สมทบ : จริง ๆ มันเริ่มเติบโตมาเรื่อย ๆ ช่วงแรก ๆ ยาทำเงินของเราคือ ยา Diazepam ที่เราจ้าง OEM จากบริษัทสหแพทย์เภสัช จำกัด เอามาตั้งเป็นชื่อแบรนด์ของเราเองชื่อ “ไดแซน แคปซูล” พอถึงปี 2527 นี่เติบโตแบบเห็นได้ชัดเป็นช่วงที่เราโชคดีได้สินค้ามาจากประเทศญี่ปุ่น จากบริษัท Sumitomo ชื่อยาอีริมิน (Erimin) ชนิดเม็ด เม็ดละ 5 และ 10 มิลลิกรัม เป็นตัวยา Nimetazepam ได้มาเท่าไหร่ก็ไม่พอขาย เรียกว่าเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้เราตั้งตัวได้จนถึงทุกวันนี้เลยล่ะครับ

ภญ.ศศิมา : ปัจจัยสำคัญที่ทำให้เราประสบความสำเร็จในการขายเวชภัณฑ์ที่เรานำเข้ามาจากต่างประเทศคืออะไรคะ

คุณสรวิศ : เราได้ผลิตภัณฑ์ที่ดี และเรามีทีมงานขายที่เข้มแข็งมาก ประสบการณ์ในการทำตลาดของเราทั้งในร้านยา โรงพยาบาล และคลินิก ตรงนี้เรามีตลาดที่รองรับอยู่พร้อมแล้ว

ภญ.ศศิมา : ปัจจุบัน เรานำเข้ามากขึ้นหรือน้อยลงคะ

ภก.สมทบ : มากขึ้นนะครับ

ภญ.ศศิมา : ยาที่อยู่ใน Port ของเราตอนนี้ เป็นยานำเข้า กับผลิตเอง สัดส่วนเป็นอย่างไรคะ

คุณสรวิศ : ถ้านับทะเบียนยาทั้งหมดที่เรามีก็น่าจะถึง 400 SKUs ส่วนที่ Active มีขายจริง น่าจะอยู่ที่ประมาณ 300 SKUs คิดเป็นประมาณ 75% นำเข้า กับอีก 25% ผลิตเอง ที่เป็น OEM หลังจากนี้เราซื้อกิจการโรงงาน บริษัท วี.เอส ฟาร์ม่า (1971) จำกัด ซึ่งเคยเป็นโรงงานผลิตเวชภัณฑ์ ให้กับเราเหมือนกัน

ภญ.ศศิมา : เนื่องจากธุรกิจของเราส่วนใหญ่เป็นการนำเข้าเวชภัณฑ์มาจากต่างประเทศ ทีนี้พอมีปัญหาการแพร่ระบาดของ COVID –19 ได้ส่งผลกระทบต่อการผลิตมั้ยคะ

คุณสรวิศ : เจอครับ ทุกวันนี้ก็ยังเจอปัญหา เช่น เขาส่งของมาไม่ได้ เรา Supply สินค้าให้ลูกค้าไม่ได้ เพราะ Supplier เราบางส่วนก็ Work from Home ผลิตไม่ได้ ก็ส่งของให้เราไม่ได้ บางครั้งถึงกับต้องแก้ปัญหาโดยการซื้อแบรนด์อื่นเอาไปให้ลูกค้าไปก่อน เพราะถือเป็นนโยบายหลักของบริษัท คือลูกค้าต้องมาก่อน เราต้องให้ความสำคัญกับลูกค้ามากที่สุด

ภญ.ศศิมา : ถ้าพูดถึง PHARMALAND ผู้บริโภคจะนึกถึงผลิตภัณฑ์ไหน เป็นอันดับต้น ๆ คะ

คุณสรวิศ : ถ้าเป็น OTC ก็จะมีตัวขายดี คือ STUD 100 ที่เรานำเข้ามาจากประเทศอังกฤษ ซึ่งเป็นตัวยา Lidocaine ที่เป็นยาชาเฉพาะที่แบบสเปรย์ ภาคโรงพยาบาล เราก็มียาช่วยชีวิต คือ Octride Injection ที่มีการใช้เยอะในโรงพยาบาลและคนรู้จักกันดีว่านี่เป็นผลิตภัณฑ์ของฟาร์มาแลนด์ และยากลุ่ม Nifedipine แบบ retard ที่เราก็เป็นเจ้าตลาดอยู่ เมื่อพูดถึงกลุ่มบริษัท PHARMALAND เราอยากให้คนมองว่าเราคือผู้นำในตลาดยาของประเทศไทย เหมือนชื่อ PHARMALAND ของเราที่หมายถึง ดินแดนแห่งยาและเวชภัณฑ์ เรามียาทุกกลุ่มอาการของโรคเกือบครบ

ปัจจุบัน บริษัท ฟาร์มาแลนด์ (1982) จำกัด (PHARMALAND) เป็นบริษัทแม่ และเรายังมีบริษัทในเครือ อีก 4 บริษัท คือ

1. บริษัท ฟาร์มาดิกา จำกัด (PHARMADICA) ซึ่งเป็นชื่อของ PHARMALAND รวมกับ REMEDICA ของประเทศไซปรัส และมีทีมขายยาของ ZYDUS HEALTHCARE จากอินเดียอีก 1 บริษัท

2. บริษัท พีเอ็มแอล ฟาร์มาซูติคอลส์ จำกัด (PML PHARMACEUTICAL) ซึ่งจะรับผิดชอบการขายสินค้าให้กับร้านขายยา และ Modern Trade และร้านยา Chain ต่าง ๆ รวมทั้งขายยาให้กับ Sun Pharmaceutical Industries ด้วย

3. บริษัท พีเอ็มแอล พลัส จำกัด (PML PLUS) ที่จะดูแลสินค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร, เครื่องมือแพทย์ และผลิตภัณฑ์ที่ไม่ใช่ยาอันตราย

4. บริษัท วี.เอส.ฟาร์ม่า (1971) จำกัด (VS PHARMA) โรงงานผลิตที่มุ่งมั่นพัฒนา ผลิตยาคุณภาพ

ยังมีอีกหลายบริษัท หลายประเทศ มาเป็นพาร์ทเนอร์ของเรา

ภญ.ศศิมา : เราเจอปัญหาเรื่องคู่แข่งบ้างมั้ยคะ แล้วเราปรับตัวอย่างไร เพื่อให้ไม่ต้องไปแข่งขันเรื่องราคา

คุณสรวิศ : เราก็พยายามทำให้เป็นมืออาชีพมากขึ้น เรามี Level of Command เยอะ ส่วนใหญ่พนักงานของบริษัทเราในระดับบริหารจะเป็นเภสัชเกือบทั้งหมด แม้แต่ Supervisor บางคนก็ยังเป็นเภสัชเลย เรามีระบบ Training เรื่อง Product มีการใช้ Mock Detail ในการ Present ยาให้ดูเป็นมืออาชีพมากขึ้น เรามี Back Office ที่ดี มีระบบ ERP มี Big Data ที่สามารถ track ข้อมูลได้ มี Application ให้เข้าถึงลูกค้าได้ง่ายขึ้น อย่างผู้แทนถ้าออกไป พอผู้แทนคนใหม่ที่เข้ามาจะสามารถสานต่อได้ เพราะทุกอย่างเป็นระบบพร้อมอยู่เรียบร้อย ไม่มีสะดุด

PharMaLand คือผู้นำในตลาดยาของประเทศไทย ดินแดนแห่งยาและเวชภัณฑ์

ภญ.ศศิมา : เรามีปัญหาเรื่อง Turn over rate มั้ยคะ

คุณสรวิศ : อันนี้ถือเป็นเรื่องปกติในวงการยาอยู่แล้วนะครับ พนักงานของเราบางคน พอออกไปก็ไปอยู่บริษัทข้ามชาติก็มี เหมือนเราเป็นโรงเรียนฝึกหัดคนที่ไม่เคยขายยาก็มาเริ่มจากเรา พอขายได้ดีก็มาถูกดึงตัวไปก็มี อันนี้เป็นเรื่องปกติ

ภญ.ศศิมา : ทราบว่า ปีที่ผ่านมา คือ ปี 2563 บริษัทสามารถพิชิตยอดขายหนึ่งพันล้านบาทได้ อยากทราบเคล็ดลับว่าเราทำได้อย่างไรในสภาวะที่ทั่วโลกเผชิญวิกฤตเศรษฐกิจแบบนี้

คุณสรวิศ : ปี 63 จริง ๆ เราตั้งเป้าว่าจะขายให้ได้ถึง 1,000 ล้าน ถือว่าเรามีอัตราการเติบโตประมาณ 9.5% ยังไม่รวมยาที่ส่งออก จริง ๆ น่าจะต้องได้เยอะกว่านี้ ที่ไม่ถึงเพราะติดปัญหา COVID สินค้ามาไม่ถึงเรา ลูกค้าต้อง Switch ไปใช้แบรนด์อื่น ในส่วนนี้ก็หายไปเยอะเหมือนกัน ผมมองว่าสิ่งที่ทำให้เราเติบโตได้อย่างต่อเนื่องแม้ยามวิกฤตคือ ความเชื่อมั่นเชื่อใจที่ลูกค้ามีให้กับเรา เขาเชื่อมั่นในคุณภาพทั้งสินค้าและบริการที่เรามีและเราเองก็ปรับตัวอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ตอบสนองความต้องการลูกค้าให้พึงพอใจมากที่สุด เราพยายามบริการให้ลูกค้าได้รับความสะดวกและรวดเร็วมากที่สุด เรามีระบบไอที ระบบ ERP มีฐานข้อมูลที่เป็น Big Data ที่สามารถดึงมาใช้ได้ตลอด การมีระบบที่มั่นคงชัดเจนทำให้ง่ายต่อการบริหารจัดการ และคิดค้นการบริการแบบใหม่ที่ดีกว่าเดิมมาให้ลูกค้าเราได้ตลอด

ภก.สมทบ : เราเน้นทำตลาดกลุ่มยา New Generic คือ ยาใหม่ คู่แข่งยังมีน้อย แม้จะจดทะเบียนยากกว่า การที่เราเข้าตลาดก่อนใครทำให้เรามีโอกาสได้ส่วนแบ่งทางการตลาดมากกว่า ต้องรู้จักคิดนอกกรอบว่าทำอย่างไรที่เราจะมีอะไรที่พิเศษกว่าคู่แข่ง การทำยาใหม่ มีค่าใช้จ่ายเยอะก็จริง แต่ผลตอบแทนมันก็คุ้มค่า อีกอย่างคนที่สำคัญที่ลืมไม่ได้คือ ลูกน้องเรา พนักงานของเรา เราต้องปฏิบัติกับเขาอย่างดี เรามีพนักงานเก่าแก่ที่อยู่มานาน ปัจจุบันก็ยังทำงานอยู่หลายคน หลักการของผมคือ การทำงานกับลูกน้องต้องอย่าคิดว่าเขาเป็นลูกจ้าง ให้มองว่าเขาคือเพื่อนร่วมงานที่ช่วยทำงานให้กับบริษัท เราให้ความสำคัญกับทรัพยากรมนุษย์มาก ในยุค COVID-19 ยังถือว่าเราโชคดีมากที่ยังเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง โชคดีที่สมัยเรียนผมทำกิจกรรมหลายอย่าง เป็นคณะกรรมการกลางของมหาวิทยาลัยแพทยศาสตร์ และยังเป็นนักกีฬาฟุตบอลของคณะฯ ด้วย เลยรู้จักคนเยอะทั้งในและนอกคณะ จึงกลายมาเป็น Connection ที่มีประโยชน์ต่อการทำธุรกิจ การมีครอบครัวดี เพื่อนฝูงดี เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ผมประสบความสำเร็จมาได้จนถึงทุกวันนี้

ภญ.ศศิมา : ปัจจุบัน เราเป็นเอเย่นต์ที่ขายเวชภัณฑ์นำเข้าเยอะมากเลยนะคะ มีกี่ประเทศ ครบทุกทวีปแล้วหรือยังคะ

ภก.สมทบ : เยอะมากมีเกือบทุกทวีปครับ เช่น อินเดีย, เกาหลี, มาเลเซีย, ปากีสถาน, เยอรมนี, ไซปรัส, อังกฤษ และคิวบา เราเคยขายนมผงด้วยนะครับ นำเข้ามาจากฝรั่งเศส คุณภาพดีมาก แต่ตอนหลังก็เลิกไปเพราะต้นทุนสูง สู้ราคาไม่ไหว และคิดว่าเราถนัดขายยามากกว่า

ภญ.ศศิมา : **มองว่าธุรกิจที่เป็น Consumer Product กับ Specialist Product เราถนัดอันไหนมากกว่าคะ**

ภก.สมทบ : เราถนัดด้านยามากกว่าครับ เพราะเราทำตลาดมานานแล้ว ลูกค้าที่เป็นกลุ่มโรงพยาบาล แพทย์ คลีนิก ร้านค้า รู้จักบริษัทเราดี เรามียาใหม่ก็ทำตลาดได้ง่ายขึ้น

คุณสรวิศ : ปีที่แล้ว เราเพิ่งไป Take over โรงงานผลิตยา ที่จริง ๆ แล้วเราก็รู้จักกันมาก่อน เราจ้างเขาผลิตยาให้เราอยู่ จริง ๆ เรายังไม่สนใจ ไม่เคยคิดจะมีโรงงานเอง เพราะมันมีภาระเยอะมาก ปัจจุบันเราก็มีแผนจะทำโรงงานอาหารเสริม ตอนนี้ก็กำลังออกแบบอาคารอยู่ ก็จะอยู่ในพื้นที่เดิมของ VS Pharma เดิมอยู่แล้ว ซึ่งเขาเองก็มีแผนจะทำอยู่แล้วด้วย เราก็มาสานต่อทำเลย โดยเราเข้าไปทำระบบใหม่หมด เหมือนเราเป็นบริษัทแม่ เดิมเขาก็มียาที่ขายดีส่งออกพม่าอยู่ ยาที่เขาทำอยู่แล้วเราก็ทำต่อเนื่อง ส่วนที่ต้องทำเพิ่มเติม เช่น พัฒนาด้านระบบ เพราะ Requirement ในการทำเอกสารมันเยอะขึ้น

ภก.สมทบ : เรามีแนวคิดอยู่ 2-3 เรื่อง ที่ยังต้องทำต่อ หนึ่ง คือ ปรับปรุงโรงงานเก่าที่ยังไม่สมบูรณ์ และกำลังพัฒนาระบบ ของห้อง LAB ให้ได้ ISO 17025 สอง คือ โครงการผลิตอาหารเสริม อันนี้ยังรอออกแบบอยู่ สาม คือ โครงการทำบูทีคโฮเทล ที่ยังรอทางเขตอนุมัติแบบก่อนจึงจะเริ่มก่อสร้างได้

ภญ.ศศิมา : **ถือเป็นการไปเริ่มธุรกิจใหม่ที่ไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจยาและเวชภัณฑ์เดิมอยู่แล้วนะคะ**

ภก.สมทบ : เนื่องจากเรามีอาคาร และที่ดินอยู่แล้ว ซื้อมาประมาณ 8 ปี และไม่ได้ใช้ประโยชน์อะไรเลยมองว่าเอามาลงทุนเพิ่มอีกนิดหน่อยทำเป็นโรงแรมแบบสไตล์บูทีคโฮเทล ก็จะมีประโยชน์มากขึ้น อย่างพวกเซลล์กลับจากต่างจังหวัดที่มาประชุมที่ออฟฟิส ก็สามารถมาพักที่นี่ได้ และไว้รองรับนักท่องเที่ยวที่คาดว่าจะมากันหลังจากวิกฤต COVID-19

ภญ.ศศิมา : **ปัจจุบันคุณสรวิศมานั่งบริหารแทนคุณพ่อได้กี่ปีแล้วค่ะ**

คุณสรวิศ : ประมาณ 8-9 ปีครับ ผมเรียนจบปริญญาตรีจากมหาวิทยาลัยมหิดล และปริญญาโทจาก University of Greenwich ประเทศอังกฤษ ก็มาเริ่มทำงานที่นี่เลย

ภญ.ศศิมา : **แล้วคุณพ่อเห็นลูกชายมานั่งบริหารแทนแล้ว มองเห็นภาพเหมือนเห็นตัวเองสมัยวัยหนุ่มมั้ยคะ สไตล์การบริหารเหมือนหรือแตกต่างกันอย่างไรบ้างคะ**

ภก.สมทบ : แนวคิดบางทีอาจมองคนละแบบได้บ้าง ซึ่งผมก็คิดว่าไม่เสียหายอะไร มานั่งบริหารตรงนี้ ไม่จำเป็นต้องเรียนจบเภสัชโดยตรงมาก็ได้ บางอย่างสามารถศึกษาเพิ่มเติมนอกตำราได้ ที่สำคัญกว่านั้นคือ ต้องรู้จักใช้คนให้เป็น หาคนมาเติมเต็มในส่วนที่เรายังขาดให้เหมาะสม

เขาอาจมองมุมกว้าง ส่วนผมก็จะมองเชิงลึก ผมทำตรงนี้มานานจนอยู่ตัวแล้ว เราก็คอยให้คำแนะนำ เราก็ผ่านมาหมดแล้ว ทุกขั้นตอน เขาเองก็เห็นเราทำมาตั้งแต่เขาเด็ก ๆ แล้วเขาจบบริหารธุรกิจมาก็โอเค จะได้มีมุมมองด้านธุรกิจ แต่เขาก็ต้องเรียนรู้เรื่องยาเพิ่มเติม ซึ่งเขาก็หัวไว เรียนรู้ได้เร็ว

ภญ.ศศิมา : ตั้งแต่ที่คุณสรวิศเข้ามาบริหาร ได้ทำการปรับปรุง หรือเปลี่ยนแปลงอะไรบ้างในบริษัทคะ

คุณสรวิศ : เนื่องจากก่อนหน้านี้ เราไม่มีระบบที่ชัดเจนเท่าไหร่ ไม่มี Job Title ชัดเจน JD, JS ยังไม่ชัด ใครมีปัญหาอะไรก็จะเข้ามาหาคุณแม่ผมอย่างเดียว ตอนนี้เราก็ใช้ระบบ HR จัดการ ผมก็เข้ามาปรับตรงนี้ เราได้จ้างผู้บริหารจากบริษัทใหญ่ ๆ มา บางครั้งอาจขัดกับวัฒนธรรมองค์กร ที่เราอยู่กันมาแบบครอบครัวมาก่อน แต่การทำงานต้องมีระบบ รวมถึงเรื่องภาพลักษณ์ของบริษัทเราก็ทยอยปรับมาเรื่อย จนตอนนี้เรามีบริษัทลูก 3 บริษัทแล้ว ก่อนหน้านี้เราก็เคยมีผลิตภัณฑ์กลุ่มอาหารเสริมพวกคอลลาเจนกับคุณจุ๋ย วรัทยา ชื่อแบรนด์ Jerz and Gloss ซึ่งประสบความสำเร็จมาก เขาให้เราเป็นผู้จัดจำหน่าย ถือเป็นยุคแรก ๆ ของตลาดคอลลาเจนในเมืองไทย ซึ่งเราก็คิดว่าตลาดอาหารเสริมนี้น่าสนใจมาก

ภญ.ศศิมา : เกี่ยวกับเรื่องการตลาดนี่ ทางคุณพ่อได้ให้คำแนะนำอย่างไรบ้างคะ

ภก.สมทบ : จริง ๆ มันก็ไม่มีหลักเกณฑ์ตายตัวเท่าไหร่ แต่ก็แนะนำเขาว่ายังไงตลาดยา ก็แน่นอนกว่าอาหารเสริม แล้วยาควรเน้นยาที่รักษา Chronic มากกว่า เราควรขายยาใหม่ ๆ ที่มีคู่แข่งน้อย ๆ บางทีเราอาจต้องตัดกำไรส่วนหนึ่งไปทำ BE (Bio-equivalence) เพราะมันจะมีโอกาสทางการตลาดมากกว่า คู่แข่งน้อยกว่า

ภญ.ศศิมา : จริง ๆ Flagship Product ของเราก็จะเป็นกลุ่มยาความดันโลหิตสูง ยาจิตเวช ซึ่งก็สัมพันธ์และเติบโตตามยุคสมัย โดยเฉพาะยุคนี้ที่คนมีปัญหาด้านนี้เยอะ และเป็นสังคมผู้สูงอายุด้วยนะคะ

คุณสรวิศ : PHARMALAND ก็ไม่ได้ทำตลาดเหมือนบริษัทยาอื่น ๆ คือเราไม่ได้ทำยา Mass เราเน้นทำตลาดกับ Specialist เราพยายามให้มีครบทุกโรค ทุกกลุ่มอาการ

ภญ.ศศิมา : เรามีวิธีการทำการตลาดให้แตกต่างจากคู่แข่งอย่างไรคะ

คุณสรวิศ : เรามีการประชาสัมพันธ์หลากหลายรูปแบบ เช่น ทำเป็น Advertorial ลงตามนิตยสาร ลูกค้าต่างชาติก็รู้จักเรา พอดังก็มีคนลอกเลียนแบบ อย่างตัว STUD 100 มีคนพยายามเลียนแบบหลายเจ้าแต่คุณภาพสู้ของเราไม่ได้ ของเรากดครั้งเดียวจะได้ขนาดยาที่ต้องการพอดีเลย ส่วนคนที่มาก๊อปปี้ไปเขาทำแบบนี้ไม่ได้ ลูกค้าที่ซื้อไปใช้สุดท้ายก็จะเลิกใช้เพราะเขารู้ว่าคุณภาพสู้เราไม่ได้ อีกตัวคือ ยาคุมกำเนิด สูตรเดียวกับแบรนด์ดัง ชื่อ OC-35 ที่เราได้ผู้ผลิตจากเยอรมัน จึงเชื่อมั่นเรื่อง Dose ว่าเป๊ะแน่นอน ด้วยมาตรฐานเยอรมัน เรามีการวางจำหน่ายในร้านขายยา คลินิก โรงพยาบาล เราได้คุณปอย ตรีชฎา มาช่วยเป็นพรีเซนเตอร์ให้ ตอนหลังพอแบรนด์ดังเลิกขาย ของเราก็เลยกลายเป็นสินค้าทดแทน ผมเองเป็นคนชอบดนตรี ก็เลยได้ทำเพลงที่แต่งให้สำหรับลูกค้า PHARMALAND ได้รู้จักเรามากขึ้น ใส่เพลงนี้ในเสียงเพลงรอสายเวลาลูกค้าโทรเข้าบริษัท

ภญ.ศศิมา : **จริง ๆ แล้วคุณสรวิศ จะมีบุคลิกแนวที่น่าจะเป็นศิลปิน แถมเป็นนักกีฬา ร้องเพลง ดนตรี กีฬา ซึ่งตรงนี้ถือเป็นจุดแข็งที่สามารถนำมาใช้ให้เป็นประโยชน์กับ PHARMALAND ได้มากเลยนะคะ**

คุณสรวิศ : ก็พยายามจะเอามาประยุกต์ใช้กับการบริหารธุรกิจตรงนี้ ภรรยาผม (คุณชมพูนุท โรจน์ศิริรัตน์) ก็พอมี Connnection กับพวก Celebrity หรือ Influenzer ก็อาจนำมาช่วยเรื่องการประชาสัมพันธ์ ส่วนเรื่องระบบภายในบริษัทก็จะพยายามทำให้เป็นระบบมากขึ้น ก็ได้พี่สาว (ดร.โสภาวรรณ บุญนิมิตร) ที่ปัจจุบันเป็นหัวหน้าภาควิชาภาพยนตร์และภาพนิ่ง คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย มาช่วยจัดตั้งระบบของบริษัท แล้วก็มาช่วยคิดและทำกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับภาพยนตร์และดนตรี เช่น เราพาลูกค้ามาชมภาพยนตร์ที่โรงหนัง มีการประชาสัมพันธ์ภาพลักษณ์ของ PHARMALAND มีการทำคลิปโฆษณาสั้นของเราเอง และที่สำคัญเราให้ความสำคัญกับระบบ IT เยอะมากครับ และผมคิดว่าเราเป็นบริษัทยาของคนไทย บริษัทแรก ๆ ที่นำ IT มาใช้ในการบริหารการขาย

ภญ.ศศิมา : **ปัจจุบัน เราทุกคนต่างก็ทราบดีว่า มีกระแสเรื่อง Disruption ในทุกวงการ ท่านมองว่า Disruption ในวงการเภสัชกรรม หรือธุรกิจยาและเวชภัณฑ์ คืออะไรบ้างคะ**

คุณสรวิศ : เราทำธุรกิจอุตสาหกรรม ที่บางคนบอกว่ามันคือ “อุต สา หา กรรม” (หัวเราะ) ผมมองว่า กฎ ระเบียบภาครัฐ ที่อาจจะเข้มงวดมากเกินไป อันนี้คือ Disruption สำคัญที่ทำให้ผู้ประกอบการประสบปัญหาในการทำธุรกิจ ต้นทุนสูงขึ้น ยกตัวอย่างเช่น เรื่อง BE บางครั้งเราอาจใช้การอ้างอิงจากที่ต่างประเทศเคยทำมาก็น่าจะได้ กลายเป็นต้องมาทำใหม่หมด ตรงนี้เป็น Barrier to Entry สำคัญที่ทำให้บริษัทยาประสบความยากลำบากในการเริ่ม Launch ยาตัวใหม่ ๆ อย่างบริษัทเราเอง ต้องจ่ายค่าทำ BE ตัวละประมาณไม่ต่ำกว่า 2-3 ล้านบาท รวมถึงกฎ ระเบียบภาครัฐ หรือนโยบายบางอย่าง เช่น การที่หน่วยงานรัฐวิสาหกิจผูกขาดเรื่องการผลิตและจำหน่ายยา ตรงนี้ถือเป็นอุปสรรคสำคัญของผู้ผลิตยาในประเทศเหมือนกัน

ภญ.ศศิมา : **สินค้าหรือผลิตภัณฑ์ใหม่ ที่บริษัทฯ มีแผนที่จะ Launch ใน 1-2 ปีนี้ เป็นสินค้ากลุ่มใดบ้าง และแตกต่างจากแบรนด์อื่นในท้องตลาดอย่างไรคะ**

ภก.สมทบ : ก็ยังคงเน้นทำที่เราถนัด นอกจากเรื่องยา New Generic และ Generic Drugs และทำ Site Change จากโรงงานที่เราจ้าง OEM มาที่โรงงานของเรา ทางด้านโรงงานเราจะทำอาหารเสริม และรับทำ OEM ด้วย เรามีความสุขที่ได้ทำงาน โดยยึดมั่นเรื่องความซื่อสัตย์ คุณธรรม และจริงใจกับลูกค้า

สุขภาพที่ดีของคุณ คือ ความสำเร็จของเรา

ภญ.ศศิมา : อะไรที่ท่านมองว่าเป็นความสำเร็จสูงสุดของ PHARMALAND จากอดีตถึงปัจจุบัน

ภก.สมทบ : ผมเริ่มทำธุรกิจจากศูนย์ จากที่เช่าตึกสามชั้นครึ่งอยู่ที่สมุทรปราการ ไม่เคยคิดว่าจะมีบริษัทใหญ่โต มีลูกน้องหลายร้อยคน เราก็ไม่อยากได้อยากมีอะไรไปมากกว่านี้แล้ว ก็ถ่ายทอดงานให้ลูก ๆ รับช่วงกิจการต่อ ซึ่งทุกวันนี้ลูก ๆ เขาก็ทำได้ดี ผมก็พอใจแล้ว ตั้งแต่เริ่มต้นก่อตั้งธุรกิจมาเป้าหมายหลัก ที่ผมยึดมั่นไว้ตลอด คือ "ทำให้ดี" ไม่ต้องมีเป้าหมายว่าต้องทำภายในกี่ปี ต้องไปถึงจุดนั้นจุดนี้ แค่คิดอย่างเดียวว่า ทำให้ดี ทำให้เต็มที่ ผมเชื่อเสมอว่าถ้าเราทำงานด้วยความรักและทุ่มเทอย่างจริงจัง วันหนึ่งงานที่เราทำจะส่งผลตอบแทนให้เราอย่างคุ้มค่า ซึ่งระยะเวลาเกือบ 50 ปีที่ก่อตั้ง PHARMALAND ก็ได้พิสูจน์แล้วว่า สิ่งที่ผมเชื่อนั้นเป็นความจริง

ภญ.ศศิมา : อยากให้ฝากอะไรถึงเภสัชกรผู้อ่านวารสาร "ยาน่ารู้" ด้วยค่ะ

ภก.สมทบ : ฟาร์มาแลนด์เป็นบริษัทที่อยู่คู่ตลาดยามานาน เชื่อว่าเภสัชกรส่วนใหญ่จะรู้จักบริษัทของเราอยู่แล้ว ก็อยากฝากว่า เรายังคงยืนหยัด ยึดมั่นในเรื่องคุณธรรม ความซื่อสัตย์เน้นเรื่องคุณภาพ และการให้บริการมาเป็นอันดับหนึ่ง และเราสนใจที่จะขยายธุรกิจให้ครอบคลุมตลาดเวชภัณฑ์ ไปถึงตลาดอาหารเสริม เพื่อเป็นทางเลือกใหม่ให้กับลูกค้าของเรา

คุณสรวิศ : ผมก็อยากฝากสโลแกนของฟาร์มาแลนด์ "Your Well-Being is Our Success" ความสำเร็จของเราคือการที่ลูกค้าของเรามีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น มีสุขภาพที่ดีขึ้น

ภก.สมทบ : ตรงนี้ผมก็มองว่าเป็นการทำบุญอย่างหนึ่งเหมือนกัน เพราะธุรกิจของเราทำให้คนมีสุขภาพดีขึ้น เราไม่ได้ไปมอมเมา หรือขายอะไรที่ไปทำลายสุขภาพคน และที่ผ่านมาเราก็ดูแลลูกค้าของเราเป็นอย่างดี เราดูแลลูกน้องของเราอย่างดี มาถึงจุดนี้ก็ภูมิใจมากที่เราเติบโตมาได้อย่างต่อเนื่อง ขอบคุณที่ลูกค้าให้ความไว้วางใจและเชื่อมั่นในบริษัทของเราด้วยดีเสมอมานะครับ

อ่านมาถึงตรงนี้แล้ว เชื่อว่าท่านผู้อ่านจะได้รับแนวคิดและเป็นพลังเป็นแรงบันดาลใจ ให้เราได้ทำงานอย่างมุ่งมั่น ทุ่มเท และรักในสิ่งที่ทำ การรู้จักแสวงหาโอกาสใหม่ ๆ การพัฒนาคุณภาพทั้งของผลิตภัณฑ์และการบริการ การดูแลทุก ๆ ภาคส่วนที่เกี่ยวข้องกับบริษัทให้สมบูรณ์ ล้วนเป็นสิ่งเราสามารถนำเอาหลักคิดนี้มาประยุกต์ให้เข้ากับการดำเนินชีวิตและการทำงานของเราได้เป็นอย่างดี การจะประสบความสำเร็จที่ว่าเป็นเรื่องยากแล้ว การที่จะทำให้ความสำเร็จนั้นอยู่กับเราไปนานแสนนานยิ่งยากกว่า และทุกท่านคงเห็นตรงกันว่า ความสำเร็จของ PHARMALAND ในวันนี้ มาจากความมีวิสัยทัศน์ ขยัน และอุสาหะ ทุ่มเท ของเภสัชกรคนเก่งที่ชื่อ "ภก.สมทบ บุญนิมิตร" และความสำเร็จของ PHARMALAND ต่อจากนี้ ก็จะมาจากการต่อยอดโดยทายาทคนเก่ง "คุณ โย สรวิศ บุญนิมิตร"

ผู้บริหาร บริษัท ฟาร์มาแลนด์ (1982) จำกัด และกองบรรณาธิการวารสารยาน่ารู้

← ◉ เรียงจากซ้ายไปขวา ◉ →

1. ภญ.อำพร	เจริญสมศักดิ์	4. คุณสรวิศ	บุญนิมิตร	6. ภก.ธีระ	ฉกาจนโรดม
2. ภก.วิชา	สุขุมาวาสี	5. ภก.สมทบ	บุญนิมิตร	7. ภญ.ศศิมา	อาจสงคราม
3. ภก.ทวีพงษ์	เทียมสุวรรณ				

••••••••••••

ทีมงานวารสาร "ยาน่ารู้" และเภสัชกรรมสมาคมแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์ ขออำนวยพรให้ PHARMALAND เติบโตยิ่ง ๆ ขึ้นไป เพื่อรังสรรค์เวชภัณฑ์ดี ๆ มาดูแลสุขภาพคนไทยให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น เพื่อเสริมสร้างความมั่นคงทางระบบสาธารณสุขของประเทศไทย และเป็นผู้นำในตลาดและยาเวชภัณฑ์ของประเทศไทยตลอดไปนะคะ

••••••••••••

บทความโดย : ภก.อุทัย สุขวิวัฒน์ศิริกุล

เภสัชกรร้านยา ทำอย่างไรให้ลูกค้าศรัทธา

สวัสดีปีใหม่สำหรับสมาชิกเภสัชกรรมสมาคมฯ ทุกท่านนะครับ โชคดีที่เรายังรอดตายจากมหันตภัยโควิด 19 ที่ระบาดไปทั่วโลกมาได้ระยะหนึ่งแล้ว สำหรับเภสัชกรร้านยา ถือเป็นช่วงเวลาที่เราได้เรียนรู้มากมายในการรับมือการเปลี่ยนแปลงของระบบสาธารณสุขในการรับมือกับโรคร้าย รวมไปถึงการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของลูกค้าและคนไข้ของเราในการมารับบริการ ทำให้เราได้ตระหนักว่าการปรับตัวของการประกอบกิจการร้านยาหลังจากนี้ต้องเปลี่ยนไปอย่างสิ้นเชิงเพื่อรองรับ New Normal และการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญอย่างแน่นอนก็คือ การปรับตัวของร้านยาเข้ากับเทคโนโลยีดิจิตอล ที่มีองค์ประกอบมากมายที่จะช่วยให้เรารอดตายต่อไปได้ แต่ในตอนนี้เราจะมาเริ่มที่ตอนแรกของการปรับตัวรับมือธุรกิจค้าปลีกพ่วงด้วยการประกอบวิชาชีพทางเภสัชกรรม นั่นก็คือการสร้างแบรนด์บุคคลของเภสัชกรร้านยา

โควิดมาร้านยาต้องปรับ เพิ่มเติมทักษะดิจิทัล

จากภาวะ Lockdown พฤติกรรมซื้อสินค้าและบริการของคนไทยที่อยู่ติดบ้าน ไปสู่ทิศทางที่พึ่งพาดิจิทัลแพลตฟอร์มมากขึ้น ตั้งแต่การค้นหาข้อมูล เจ็บไข้ได้ป่วยจนถึงการซื้อยา ดังนั้น เภสัชกรร้านยาในบทบาทผู้ประกอบการค้าปลีกจะต้องรับมือกับพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปนี้ โดยขยายการเข้าถึงลูกค้าบนโลกออนไลน์และสร้างโอกาสทางธุรกิจผ่านช่องทางดิจิทัล ในขณะที่ธุรกิจร้านยาแบบดั้งเดิมอาจมีข้อจำกัดในการรับรู้ของลูกค้าประจำหรือคนไข้ใหม่ ๆ การสร้างตัวตนให้เป็นที่รู้จักยิ่งเป็นสิ่งจำเป็น เพราะจะช่วยให้ลูกค้าประจำติดต่อเราได้ง่ายขึ้น และคนไข้ใหม่ ๆ สามารถเลือกหาเราได้ง่ายและจดจำเราในฐานะเภสัชผู้ช่วยดูแลเขาได้ในอนาคต เมื่อยามต้องการขอความช่วยเหลือ ดังนั้น ทักษะในการทำตลาดดิจิทัล เช่น การทำเว็บไซต์ การสร้างเพจ การทำบล็อก จะเปรียบได้กับการสร้างหน้าร้านยาบนออนไลน์ผ่านช่องทางดิจิทัลได้ในที่สุด

ร้านยาในอนาคตหลังโควิด

ทุกวันนี้เภสัชกรร้านยาต้องเจอสภาวะการแข่งขันใหม่ ๆ มากมาย ตั้งแต่คู่แข่งด้วยกันเอง รวมไปถึงช่องทางการขายใหม่ ๆ ที่ลูกค้าเราสามารถไปหาซื้อยาได้ง่ายกว่าเดิม ในราคาที่ถูกกว่า มีการขนส่งให้ถึงบ้าน ทำให้ร้านยาเภสัชกรที่ยังไม่รับรู้ถึงการเปลี่ยนแปลงเหล่านี้ จะประสบปัญหายอดขายที่ลดลง การเรียนรู้ถึงเทคโนโลยีใหม่ ๆ รวมไปถึงเข้าใจถึงพฤติกรรมของลูกค้า จะช่วยให้เราตระหนักถึงการปรับตัว โดยเฉพาะการก้าวเข้าไปสู่โลกดิจิตอลที่ลูกค้าของเราได้รู้จัก เราคงได้ยินคำว่าการสร้าง Personal Branding ในวงการต่าง ๆ มามากมาย แต่ความจริงแล้วการสร้าง brand เภสัชกร ที่ดีจะช่วยให้ได้ฐานลูกค้าที่มี loyalty มาซื้อยาที่ร้านเรามากขึ้น สาเหตุหลักมาจากสภาวะตลาดที่ร้านยาแต่ละแห่งลูกค้าและคนไข้แทบแยกไม่ออกเลยว่าร้านยาแต่ละแห่งแตกต่างกันอย่างไร? หรือถ้าแยกออก ก็ไม่รู้ว่าควรปรึกษากับเภสัชกรคนใด หรือจะมั่นใจว่าซื้อยากับร้านไหน?

สิ่งต่อไปที่ลูกค้าจะนำมาเป็นปัจจัยในการเลือกจึงเป็น **“ตัวเจ้าของ หรือเภสัชกร”** ถ้าเภสัชกรสามารถสร้างตัวตนให้ลูกค้าได้รู้จักคุ้นเคยในการแวะเข้ามาข้อคำปรึกษา มีข้อมูลเรื่องสุขภาพและยาที่เภสัชกรนำเสนอสม่ำเสมอตลอดเวลาที่ผู้ป่วยสงสัยและอยากจะได้คำตอบ ข้อมูลที่สร้างตัวตนจะเป็นแบรนด์ประจำตัวที่ลูกค้าเป้าหมายให้การยอมรับ จะช่วยลดกำแพงในการตัดสินใจลงไปมาก เภสัชกรเองเมื่อพูดอะไร หยิบยาอะไร มานำเสนอ คนไข้ก็เชื่อถืออยากมาปรึกษา และอยากซื้อ เป็นการช่วยลดปัญหาสงครามราคาใน Red Ocean และเป็นการสร้างน่านน้ำ Blue Ocean ที่เราจับปลาได้ โดยไม่ต้องแก่งแย่งใครให้เลือดเดือด และเมื่อลูกค้ามาสัมผัสบริการที่หน้าร้านอย่างต่อเนื่อง ได้รับการบริการตามความคาดหมายที่แบรนด์ของเราสัญญาไว้ในการส่งมอบ จะยิ่งสร้างทำให้เกิดความไว้วางใจอย่างต่อเนื่อง ลูกค้าย่อมกลับมาซื้อยากับร้านยาเราอย่างต่อเนื่อง ก็ในเมื่อเราเองสามารถสร้างความเชื่อมั่นว่าเราคือคือเภสัชกรคนที่ลูกค้ามั่นใจ เป็นการสร้าง Brand Loyalty ลูกค้าของเราเมื่อเจ็บไข้ได้ป่วยจะนึกถึงตัวเภสัชกรเองเป็นร้านยาในดวงใจ

Personal Branding คืออะไร?

Personal Branding หรือการสร้างแบรนด์บุคคล หรือสร้างตัวตนของเภสัชกรร้านยา หมายถึงการนำเสนอภาพลักษณ์ของเราเองให้ผู้อื่นรู้ผ่านวิธีการตลาด อย่างเช่น การเล่าเรื่อง โดยเล่าผ่านตัวตนหรือแบรนด์ของเรามาจากทักษะของเภสัชหน้าร้าน ประสบการณ์ในการดูแลผู้ป่วย บุคลิกของเราในการนำเสนอ หรือจากวิธีในรูปแบบต่าง ๆ ที่เราแสดงออกมา และจะให้ดีการนำเสนอแนวคิดต่าง ๆ ควรต้องทำให้เราแตกต่างจากคู่แข่งอื่น ๆ ในธุรกิจร้านยาหรือสื่อต่าง ๆ ที่เราเลือกใช้

> “การสร้าง brand จะช่วยให้ได้ฐานลูกค้าที่มี loyalty มาซื้อยาที่ร้านเรามากขึ้น”

ทำไมต้องสร้าง Personal Brand?

ทุกวันนี้การเปิดร้านยามีคู่แข่งมากมายทั้งร้านยาด้วยกันเองที่เปิดแข่งในทำเลเดียวกัน หรือร้านยาออนไลน์ทั้งหลาย จะเห็นได้ว่าคู่แข่งของเรามีมากมายหลายมิติ ขอทบทวนกันก่อนว่าวัตถุประสงค์ในการเปิดร้านยาทุกวันนี้ มีหลัก ๆ เพียง 3 ข้อ คือ

1.ทำอย่างไรให้ลูกค้าเป้าหมายรู้จักเรา?

2.รู้จักแล้ว จะเชื้อชวนให้มาซื้อยาจากเรา ได้อย่างไร?

สุดท้าย 3.ซื้อแล้ว ซื้อซ้ำตลอดไป

คำตอบของข้อที่ 1 มีวิธีการที่เรียกว่า การสร้าง "แบรนด์บุคคล Personal Branding" และการใช้สื่อให้ตรงเป้าหมาย เช่นเดียวกับการสร้างแบรนด์ธุรกิจ แบรนด์บุคคลสามารถช่วยสร้างความแตกต่างให้กับตัวบุคคลได้ แน่นอนว่าเภสัชกรร้านยาที่มี Personal Branding ที่ดีส่วนมากก็มักที่จะเชื่อมโยงแบรนด์บุคคลเข้ากับแบรนด์ธุรกิจ เพราะแบรนด์ที่ดี และการสร้างความแตกต่างและเป็นต้นทุนที่ช่วยทำให้ร้านยาเราสามารถทำการขายและการตลาดได้ง่ายขึ้น

เครื่องมือในการสร้าง Personal Brand มีอะไรบ้าง?

ในอดีตสื่อที่เราจะเลือกใช้ในการนำเสนอจะมีข้อจำกัดมากมาย แต่ในทุกวันนี้ช่องทางการสร้าง Personal Branding สามารถหาได้ง่ายและต้นทุนต่ำมากพอที่เราจะลงทุนในการสร้างแบรนด์ได้ สื่อเหล่านี้ ได้แก่ สื่อ Social Media ต่าง ๆ เช่น Facebook, Instagram, Twitter, Blog, Tiktok หรือ YouTube ช่องทางเหล่านี้เอื้ออำนวยให้บุคคลธรรมดาอย่างเภสัชกรเช่นเรา สามารถสื่อสารกับคนส่วนมากได้ในงบประมาณที่ย่อมเยาและง่ายดายที่สามารถสร้างด้วยตัวเราเอง

ในตอนต่อไป ในฐานะเภสัชกรร้านยาที่ได้เริ่มนำทางในการสร้างแบรนด์บุคคลเภสัชกรร้านยามาก่อน จะมาเล่าให้ฟังถึงวิธีการว่าทำอย่างไรให้ที่ช่วยสร้างฐานของผู้ติดตามและต่อยอดไปสู่ความสำเร็จในธุรกิจร้านยาของเราเองต่อไปในตอนหน้า ที่หวังว่าโควิด 19 ระลอกใหม่หยุดการแพร่ระบาดได้ หากพวกเราทุกคนร่วมมือร่วมใจ ไม่ประมาทการ์ดอย่าตก ล้างมือบ่อย ๆ สวมใส่หน้ากากอนามัย และเว้นระยะห่างกันอย่างเคร่งครัด

. . . แล้วมาคุยกันต่อฉบับหน้านะครับ . . .

แหล่งข้อมูล:

Personal branding 101: Why every pharmacist needs a personal brand https://www.pharmacists.ca/cpha-ca/assets/File/news-events/Personal%20branding%20101-why%20every%20pharmacist%20needs%20a%20personal%20brand_El-Farnawani.pdf?fbclid=IwAR2D1AmkWyjN04tsFevvok_O4jTvLi3lX9MfTqUkGiHubNutiicElx9L_kQ

How to Create and Communicate Your Powerful Pharmacist Brand https://www.pharmacistbranding.com/uploads/8/3/9/4/83949020/quexv1.0.pdf

HOW TO MARKET YOUR PHARMACY – THE ULTIMATE GUIDE (2021) https://www.pharmacymentor.com/how-to-market-your-pharmacy-2/

CONTENT MARKETING กับงานเภสัชกรรม https://mktpharma.wordpress.com/2018/12/10/content-marketing-%E0%B8%81%E0%B8%B1%E0%B8%9A%E0%B8%87%E0%B8%B2%E0%B8%99%E0%B9%80%E0%B8%A0%E0%B8%AA%E0%B8%B1%E0%B8%8A%E0%B8%81%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%A1/

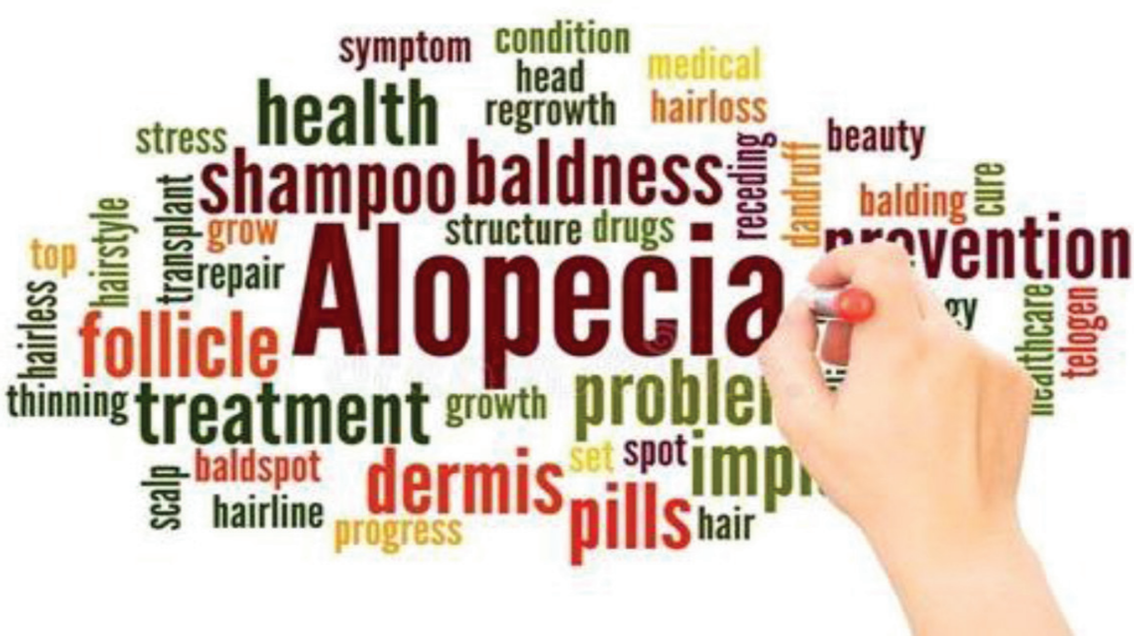
Personal Branding ภาพลักษณ์ชวนจดจำ สร้างตัวเองให้เป็นแบรนด์ https://scbsme.scb.co.th/seminar-detail/82

7 วิธีสร้าง Personal Branding การสร้างแบรนด์บุคคลให้เป็นที่จดจำเหนือกว่าคู่แข่ง https://taokaemai.com/7-%E0%B8%A7%E0%B8%B4%E0%B8%98%E0%B8%B5%E0%B8%AA%E0%B8%A3%E0%B9%89%E0%B8%B2%E0%B8%87-personal-branding/

บทความโดย : ภญ.พ.ท.หญิง สมหญิง รัตนะสุขจิตต์

Hair Loss

สวัสดีค่ะ ฉบับส่งท้ายปลายปีนี้ ผู้เขียนใช้เวลาคิดนานเลยนะคะ ว่าจะนำเรื่องอะไรมาเป็นหัวข้อในบทสนทนา เพื่อการเรียนรู้ศัพท์ใหม่ ๆ ด้วยกัน พอดีกับช่วงปลายปีที่งานประจำกำลังวุ่น มีเรื่องเร่งด่วนต้องจัดการเต็มไม้เต็มมือ ยิ่งเครียดหนักเลย คิดไปทำไป เครียดไป มาสังเกตตัวเองอีกที เพิ่งได้เห็นว่าเส้นผมหลุดร่วงเยอะผิดปกติ แล้วยังเปลี่ยนเป็นสีขาวกระจายทั่วศีรษะเลยค่ะ ดูเหมือนว่าร่างกายจะเริ่มส่งสัญญาณเตือนชัดเจน คงต้องหันมาดูแลเส้นผมอย่างจริงจังบ้างแล้ว คอลัมน์ในคราวนี้ จึงขอหยิบยกเรื่องของผมหลุดร่วง (Hair Loss หรือศัพท์ทางการแพทย์ว่า Alopecia) ซึ่งเป็นปัญหาใกล้ตัวเรา ๆ ท่าน ๆ มาพูดคุยกันนะคะ



ผมร่วง ผมบาง ศีรษะล้าน เป็นปัญหาที่พบได้บ่อย ทั้งในวัยหนุ่มสาว วัยทำงานไปจนถึงวัยผู้สูงอายุ บางรายอาจเป็นแค่ปัญหาชั่วคราว แต่บางรายก็เป็นปัญหาเรื้อรัง ขึ้นอยู่กับสาเหตุและปัจจัยเสี่ยงร่วมกันหลายอย่าง วิธีการรักษาจึงมีหลากหลายและให้ผลแตกต่างกันไปในแต่ละคน เรามาลองดูไปพร้อม ๆ กันค่ะ

สาเหตุ (Causes)

People typically lose 50-100 hairs a day. This usually isn't noticeable because new hair is growing in at the same time.

โดยปกติแล้ว คนเราจะมีผมหลุดร่วงวันละ 50-100 เส้น ซึ่งไม่เป็นที่สังเกตก็เพราะว่ามีเส้นผมใหม่เกิดขึ้นในเวลาเดียวกัน

Abnormal hair loss occurs when new hair doesn't replace the hair that has fallen out.

ผมหลุดร่วงผิดปกติเกิดขึ้น เมื่อไม่มีเส้นผมใหม่ขึ้นทดแทนเส้นผมที่หลุดร่วงไป

Persistent fall more than 100 hairs per day for many days could be a sign of abnormality.

หากผมหลุดร่วงเกิน 100 เส้นต่อวัน ติดต่อกันนานหลายวัน อาจเป็นสัญญาณของความผิดปกติ

Common causes can be one or more of the following factors :

สาเหตุที่พบบ่อย อาจมีเพียงหนึ่งเดียวหรือเกิดจากปัจจัยร่วมกัน ดังนี้

Family history (heredity), hormonal changes, medical conditions such as hyperthyroidism, infections, iron-deficiency anemia, post-partum (female), medications (i.e., simvastatin, amiodarone, cimetidine, colchicine), stress, malnutrition, hair styles and treatments.

ประวัติครอบครัว (พันธุกรรม), การเปลี่ยนแปลงของฮอร์โมน, ภาวะความเจ็บป่วย เช่น ต่อมไทรอยด์เป็นพิษ การติดเชื้อชนิดต่าง ๆ โลหิตจางจากการขาดธาตุเหล็ก สตรีหลังคลอดบุตร การใช้ยาหรืออาหารเสริม ความเครียด ภาวะขาดสารอาหาร การจัดแต่งและดูแลเส้นผม

การรักษา (Treatments)

Effective treatment for hair loss begins with finding the cause.

การรักษาที่มีประสิทธิภาพนั้น ต้องเริ่มต้นจากการสืบหาสาเหตุของอาการผมหลุดร่วงให้ได้เสียก่อน

To get an accurate diagnosis, it helps to see a dermatologist as soon as possible (ASAP).

เพื่อให้ได้การวินิจฉัยที่แม่นยำ เราควรพบแพทย์เฉพาะทางด้านผิวหนังโดยเร็วที่สุด

The doctor will gather information by asking questions, looking closely at your scalp, nails and other area with hair loss, and testing the health of your hair.

คุณหมอจะรวบรวมข้อมูลด้วยการซักถาม ตรวจดูหนังศีรษะ เล็บ และบริเวณที่มีขนหลุดร่วงโดยละเอียด และตรวจสอบสุขภาพของเส้นผม

If your doctor suspects that the cause of hair loss could be a disease, vitamin deficiency, hormone imbalance, or infection, you may need a blood test or scalp biopsy.

ถ้าคุณหมอสงสัยว่าสาเหตุของผมหลุดร่วง เกิดจากภาวะของโรค การขาดวิตามิน ความไม่สมดุลของฮอร์โมน หรือภาวะติดเชื้อ ก็จะทำการตรวจเลือดหรือตรวจชิ้นเนื้อหนังศีรษะบริเวณที่มีอาการ

There might be one or more options included in your treatment plan.

แผนการรักษา อาจมีเพียงหนึ่งแนวทาง หรือใช้หลายแนวทางร่วมกัน

1. Topical minoxidil solution or foam : the first-choice medication for most types of hair loss.

ยาน้ำหรือโฟม minoxidil ทาเฉพาะบริเวณ ซึ่งเป็นทางเลือกอันดับแรกสำหรับการรักษาผมหลุดร่วงโดยส่วนใหญ่

2. Prescribed medication that can stimulate new hair growth and slow down hair loss.

การรับประทานยา ที่ช่วยกระตุ้นการเกิดใหม่ และชะลอการหลุดร่วงของเส้นผม

The type of medication prescribed will depend on your: cause of hair loss, overall health, age, expected results, side effects, plan for getting pregnant.

การสั่งจ่ายยาจะพิจารณาจาก สาเหตุของผมหลุดร่วง สุขภาพโดยรวม อายุ ผลลัพธ์ที่คาดหวัง การวางแผนตั้งครรภ์

For hereditary hair loss, your doctor may recommend pills like finasteride for male-pattern, or spironolactone for female-pattern.

กรณีที่ผมหลุดร่วงจากพันธุกรรมในแบบผู้ชาย คุณหมออาจให้ finasteride หรือในแบบผู้หญิง ก็จะให้เป็น spironolactone

The oral minoxidil should be avoided in women because it may cause abnormal growth (length and thickness) of body hair, mustache and beard.

ควรหลีกเลี่ยงการให้ Minoxidil แบบรับประทาน ในผู้หญิง เพราะอาจส่งผลให้ขนตามตัว หนวด และเคราขาวขึ้นและหนามากขึ้นผิดปกติ

These medications do not work in days to weeks. But it tends to be gradual and takes time to see visible improvement (usually about 3-6 months).

ยาเหล่านี้ไม่ให้ผลภายในหลักวันหลักสัปดาห์ แต่จะค่อยเป็นค่อยไป และใช้เวลากว่าจะเห็นการเปลี่ยนแปลงที่ชัดเจน (ประมาณ 3-6 เดือน)

Should you see regrowth, you will need to keep using it every day as directed.

เมื่อเริ่มเห็นเส้นผมเกิดขึ้นใหม่ คุณยังจำเป็นต้องใช้ยาอย่างต่อเนื่องทุกวันตามที่แพทย์สั่ง

Once you stop applying it, hair regrow will also stop.

หากหยุดใช้ยา การงอกใหม่ของเส้นผมก็จะหยุดไปด้วย

Note that these medications can help early hair loss but it cannot regrow an entire head of hair.

ต้องเข้าใจว่ายาเหล่านี้ช่วยรักษาอาการผมหลุดร่วงในระยะแรกเริ่มได้ แต่ไม่ช่วยให้เส้นผมทั้งศีรษะกลับคืนมาได้หมด

Therefore, the sooner you get treatment, the better the result will be.

ดังนั้นแล้ว ยิ่งเข้ารับการรักษาแต่เนิ่น ก็จะยิ่งเห็นผลลัพธ์ที่ดียิ่งขึ้น

3. Other treatment options based on the cause of hair loss.

แนวทางอื่น ๆ ในการรักษา ขึ้นอยู่กับว่าผมหลุดร่วงเกิดจากสาเหตุใด

For example, an antifungal medication for scalp ringworm.

ตัวอย่างเช่น ยาต้านเชื้อราในรายที่เป็นกลากบนหนังศีรษะ

Vitamins, minerals, and other supplements once your blood test reveals a deficiency of biotin, iron, or zinc.

วิตามิน แร่ธาตุ และอาหารเสริม กรณีที่ผลตรวจเลือดแสดงถึงการขาดไบโอติน เหล็ก หรือสังกะสี

Laser therapy, injections of corticosteroids or your own Platelet-Rich Plasma (PRP) into the bald or hair thinning areas. In which you will need to repeat as needed.

การใช้เลเซอร์ การฉีดยาในกลุ่มคอร์ติโคสเตียรอยด์หรือเกล็ดเลือดของตัวเอง เข้าสู่บริเวณที่ผมหลุดร่วงหรือผมบาง ซึ่งต้องกลับมาทำซ้ำอีกตามที่จำเป็น

Hair transplant is also an option which can be effective and permanent solution.

การปลูกถ่ายเส้นผม ก็เป็นอีกทางเลือกที่ให้ผลดีและคงผลการรักษาอย่างถาวร

Tips for keeping your hair healthy, and preventing further hair loss.

เกร็ดความรู้เพื่อการดูแลเส้นผมให้แข็งแรงและป้องกันผมหลุดร่วง

- Eating a balanced diet complete with protein, iron, zinc, vitamin B, and fatty acids.

  ทานอาหารให้ได้สัดส่วน ครบถ้วนด้วยโปรตีน เหล็ก สังกะสี วิตามินบี และกรดไขมัน

- Good hair hygiene. Avoid traumatic hair-styling such as tight pony tails, use of heated rollers, strong chemicals in dyes/hair products.

  ดูแลสุขอนามัยของเส้นผม หลีกเลี่ยงการจัดแต่งทรงที่ทำร้ายเส้นผม เช่น ผมหางม้ารวบตึง การใช้ที่ม้วนผมแบบร้อน น้ำยาย้อมสีหรือผลิตภัณฑ์ที่ใช้กับเส้นผมที่มีส่วนประกอบเป็นสารเคมีเข้มข้น

- Find ways to reduce stress such as exercise, mindfulness, getting enough sleep.

  หาวิธีการคลายเครียด เช่น การออกกำลังกาย การฝึกเจริญสติ นอนหลับให้เพียงพอ

- If you suspect a medication for your underlying condition is causing hair loss, speak to your doctor, so they can determine for the alternative which is right for you.

  หากสงสัยว่ายาที่คุณใช้อยู่เป็นประจำเป็นสาเหตุของผมหลุดร่วง ให้ปรึกษากับคุณหมอ เพื่อพิจารณาทางเลือกอื่นในการรักษาที่เหมาะกับคุณ

คำศัพท์น่ารู้

noticeable	โน-ทิส-เซ-เบิ้ล	เป็นที่สังเกตได้
replace	รี-เพลส	แทนที่, ทดแทน
malnutrition	มาล นิว-ทริ-ชั่น	ภาวะขาดสารอาหาร
gather	แกท-เธอร์	รวบรวม
scalp	สกัลพ์	หนังศีรษะ
suspect	ซัส-สเพคท	สงสัย
stimulate	สทิม-มู-เลท	กระตุ้น
depend on	ดี-เพนด์ ออน	พิจารณาจาก, ขึ้นอยู่กับ
hereditary	เฮอ-เรด-ดิ-แท-รี่	ทางพันธุกรรม
ringworm	ริง-เวอร์ม	กลาก
deficiency	เดฟ-ฟิ-เชียน-ซี	การขาด, ความบกพร่อง
transplant	ทราน-สแพลนท์	การปลูกถ่าย

ขำๆ กระตุ้นต่อมฮา

To be honest.

อันที่จริงนะ

I only wear it to hide the hair loss.

ฉันใส่ผ้าคลุมนี่ เพื่อที่จะซ่อนไม่ให้เห็นว่าผมร่วง ก็เท่านั้นล่ะ

บทความโดย : ภญ.ณปภัช สุธีมนาถพงษ์

มาทบทวนความรู้ ปฏิกิริยาระหว่างยากับอาหาร กันดีกว่า

กลไกการเกิดปฏิกิริยาระหว่างยากับอาหาร

1. อาหารมีผลเปลี่ยนแปลงการละลาย (dissolution) และการแตกตัว (disintegration) ของยา พบว่ายาในรูปของแข็ง เช่น ยาเม็ด ยาแคปซูล ต้องแตกตัว ละลายแล้วจึงถูกดูดซึมเข้าสู่กระแสเลือดได้ อาหารมีผลดังนี้
   1.1 น้ำหรือของเหลวในกระเพาะอาหารจะต้องมีปริมาณเหมาะสมที่จะละลายยา หากไม่ดื่มน้ำจะมีผลลดการละลายของยา ทำให้การดูดซึมลดลง หรืออาจดื่มน้ำมากเกินไปก็อาจส่งผลให้กรดในกระเพาะเจือจางส่งผลต่ออัตราการดูดซึมช้าลงได้ และน้ำจำนวนมาก ยังกระตุ้นการบีบตัวของระบบทางเดินอาหาร ทำให้ยาถูกบีบผ่านทางเดินอาหารอย่างรวดเร็ว จนยาไม่สามารถดูดซึมเข้าสู่กระแสเลือดได้ทัน
   1.2 อาหารมีผลกระตุ้นการหลั่งกรดของกระเพาะอาหาร ทำให้ pH ในกระเพาะอาหารลดลง ทำให้การละลายของยาที่มีคุณสมบัติทางเคมีเป็นกรดอ่อนลดลง เช่น Phenytoin, Phenobarbital, Aspirin ในขณะที่จะเพิ่มการละลายของยาที่มีคุณสมบัติทางเคมีเป็นด่างอ่อน เช่น Amphetamine, Tricyclic Anti-depressant เป็นต้น

2. อาหารมีผลกระตุ้นการหลั่งกรดของกระเพาะอาหาร ทำให้ pH ในกระเพาะลดลง ทำให้
   2.1 ทำลายยาที่ไม่ทนกรด เช่น Penicillin G, ampicillin, omeprazole ดังนั้นยาบางชนิดจึงทำให้เป็น Enteric-coated เพื่อให้ยาละลายที่ลำไส้แทน เช่น Omeprazole ขณะที่ยาบางชนิดต้องรับประทานก่อนอาหาร เช่น Ampicillin และยาบางชนิดจะให้ทางหลอดเลือดดำเช่น Penicillin G
   2.2 ทำให้เอนไซม์บางชนิดในระบบทางเดินอาหารถูกทำลาย เช่น เอนไซม์ Esterase ดังนั้นเมื่อรับประทานยาบางชนิดที่อยู่ในรูปของ Ester เช่น Cefpodoxime Proxetil, Erythromycin Estolate, Cefuroxime Axetil พร้อมอาหารจึงทำให้ยาไม่ถูก Esterase ทำลาย จึงถูกดูดซึมในรูปของ Ester ซึ่งดูดซึมได้ดี
   2.3 ทำให้ยามีคุณสมบัติเป็นด่างอ่อนในรูปที่มีประจุ (ionized form) ทำให้การดูดซึมยาในกระเพาะอาหารลดลง อย่างไรก็ตาม อาจไม่มีผลต่อการดูดซึมยาโดยรวมมากนัก เนื่องจากยาส่วนใหญ่จะถูกดูดซึมที่ลำไส้เล็ก
3. อาหารร้อนหรือไขมันสูงจะเพิ่มระยะเวลาที่อาหารอยู่ในกระเพาะอาหาร ส่งผลให้ยาไปถึงบริเวณลำไส้เล็กส่วนต้นช้าลง ซึ่งมีทั้งข้อดีและข้อเสียต่อการดูดซึมยาโดยรวม กล่าวคือ เมื่อยาอยู่ในกระเพาะอาหารนานขึ้น จะทำให้ยาละลายได้สมบูรณ์ขึ้น (ข้อดี) แต่ทำให้ยาถูกส่งไปยังลำไส้เล็กซึ่งเป็นบริเวณที่ยาส่วนใหญ่ถูกดูดซึมเข้าสู่กระแสเลือดช้าลง (ข้อเสีย) ทำให้ระยะเวลาเริ่มออกฤทธิ์ของยาลดลง (ข้อเสีย) อย่างไรก็ตามเนื่องจากยาละลายได้สมบูรณ์ขึ้น จะส่งผลให้ยาถูกดูดซึมในลำไส้เล็กได้ดีขึ้น (ข้อดี) ทำให้ปริมาณยาที่ถูกดูดซึมเข้าสู่กระแสเลือดทั้งหมดเพิ่มขึ้น (Area Under the Concentration Time Curve : AUC)
4. อาหารบางชนิดจับกับยาเกิดเป็นสารประกอบที่ไม่สามารถถูกดูดซึม เช่นยากลุ่ม Fluoroquinolones เกิดปฏิกิริยากับ Aluminium Ion ด้วยกระบวนการ Chelation ส่งผลให้การดูดซึมของ Fluoroquinolones ลดลง ดังนั้นจึงไม่ควรรับประทานยากลุ่มนี้ร่วมกับยาลดกรด
5. อาหารที่มี Phytate สูงอาจจับกับยาบางชนิด และลดการดูดซึมได้ เช่น Ferrous Sulfate อาหารที่มี Phytate สูง ได้แก่ อัลมอนด์ มะพร้าวดิบ ถั่วลิสง hazel nuts ถั่วเหลือง เป็นต้น
6. อาหารบางชนิดจะแย่งจับกับตัวนำส่งยา (Carrier) เข้าสู่กระแสเลือด เช่น อาหารโปรตีนสูงจะแย่งกับ Levodopa ในการจับกับ Aromatic amino acid transporter ที่ลำไส้เล็ก ดังนั้นจึงไม่ควรรับประทานยานี้กับอาหารโปรตีนสูง หรืออาหารที่มีองค์ประกอบของ Aromatic amino acid

อัลมอนด์

มะพร้าวดิบ

ถั่วลิสง

hazel nuts

ถั่วเหลือง

Drug - Food Interaction

7. อาหารไขมันสูงจะเพิ่มการหลั่งน้ำดี ส่งผลให้ยามีคุณสมบัติละลายได้ในไขมันถูกดูดซึมเข้าสู่กระแสเลือดได้เพิ่มขึ้น
8. เครื่องดื่มบางชนิดมีผลต่อการเปลี่ยนสภาพยา (metabolism) เช่น grape fruit juice มีสารที่มีฤทธิ์ยับยั้ง CYP450, CYP3A4 ทำให้ยาที่ถูกเปลี่ยนสภาพโดยเอนไซม์ดังกล่าว มีระดับยาสูงขึ้น และ CYP3A4 นี้พบได้ที่บริเวณลำไส้เล็กด้วย ซึ่งปกติจะเปลี่ยนสภาพยาบางตัว เมื่อ grape fruit juice ยับยั้ง CYP3A4 จึงทำให้ยาเหล่านั้นถูกดูดซึมมากขึ้นเช่นยา cyclosporine
9. อาหารที่มี tyramine เป็นองค์ประกอบ ไม่ควรรับประทานพร้อมกับยาที่มีคุณสมบัติเป็น monoamine oxidase (MAO) inhibitors เพราะ tyramine จะถูกเปลี่ยนแปลงโดยเอนไซม์ MAO หากผู้ป่วยรับประทาน MAO inhibitors จะทำให้เกิดการสะสม ซึ่งจะเข้าไปในสมองและไปไล่ NE ออกจากเซลล์ ทำให้เกิดภาวะความดันโลหิตสูงเฉียบพลันและรุนแรง อาจทำให้เกิด stroke หรือ myocardial infraction ได้ อาหารที่มี tyramine ได้แก่ broad beans, raspberries, brewer's yeast, avocado, chocolate, เนยเทียม เนย ไส้กรอก อาหารเสริมโปรตีน อาหารจากถั่วเหลืองหมัก อาหารผักหมักดอง โยเกิร์ต ซอสถั่วเหลือง ถั่วลิสง ไวน์แดง ไวน์ขาว เป็นต้น

ผลของ Food-Drug Interaction

1. ลด หรือ เพิ่ม การดูดซึม (Bioavailability) ของยา ทำให้ปริมาณยาที่เข้าสู่ร่างกายลดลง หรือเพิ่มขึ้น โดยวัดจากค่า AUC
2. ลดอัตราการดูดซึมยา (Rate of absorption)

คำแนะนำในการป้องกัน หรือ แก้ไข Food-Drug Interaction

1. กรณีเป็นปฏิกิริยาทางกายภาพ หรือเคมี ระหว่างยากับอาหาร แก้ไขโดยกำหนดเวลารับประทานยากับอาหารให้เหมาะสม
   - 1.1 รับประทานยาก่อนอาหาร 1 ชั่วโมง หรือ หลังอาหาร 2 ชั่วโมง หรือขณะท้องว่างซึ่งเป็นช่วงเวลาที่กระเพาะอาหารไม่มีอาหาร และ PH ในกระเพาะอาหารไม่เป็นกรดใช้กับยาต่อไปนี้
     - 1.1.1 ยาที่รับประทานพร้อมอาหารแล้ว ทำให้การดูดซึมยาลดลง จนเกิดความล้มเหลวในการรักษา เช่น อาหารลดการดูดซึมของ Captopril ถึง 30-40%
     - 1.1.2 ยาที่รับประทานพร้อมอาหาร แล้วทำให้การดูดซึมยาเพิ่มขึ้น จนเกิดพิษจากยา เช่น Cyclosporine
     - 1.1.3 ยาที่รับประทานพร้อมอาหารแล้ว อาหารจะกระตุ้นการหลั่งกรดมาทำลายยา เช่น Erythromycin base / stearate

1.2 รับประทานยาพร้อมอาหาร หรือหลังอาหารทันที ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่มีอาหารในกระเพาะอาหาร และ PH ของกระเพาะอาหารเป็นกรด

1.2.1 ยาที่รับประทานพร้อมอาหารแล้ว ทำให้การดูดซึมยาเพิ่มขึ้น ส่งผลดีต่อการรักษา เช่น อาหารเพิ่มการดูดซึมของ Cefuroxime axetil ชนิดเม็ด

1.2.2 ยาที่รับประทานขณะท้องว่างแล้วทำให้ระคายเคืองกระเพาะอาหาร เช่น ยาในกลุ่ม NSAIDs

1.3 หลีกเลี่ยงการรับประทานยาร่วมกับอาหารบางชนิด เช่น ไม่ดื่มพร้อมนมกับยากลุ่ม Fluoroquinolones

2. กรณีที่ปฏิกิริยาระหว่างอาหารกับยานั้นไม่สามารถโดยการแยกเวลารับประทานได้ เช่น อาหารยับยั้ง CYP450 แก้ไขดังนี้

2.1 เปลี่ยนไปใช้ยาอื่น ๆ ที่ไม่มีปฏิกิริยากับอาหาร

2.2 หลีกเลี่ยงอาหารบางชนิดเมื่อรับประทานยา เช่น grapefruit juice มีฤทธิ์เป็น CYP3A4 inhibitor

2.3 ปรับเพิ่มหรือลดขนาดยาหรืออาหารเพื่อให้ยาถูกดูดซึมเข้าสู่กระแสเลือดในปริมาณเท่าเดิมโดยติดตามวัดระดับยาในเลือด

ตัวอย่างระหว่างปฏิกิริยาระหว่างยา

- Vitamin B6 อาจลดระดับของ Phenytoin และ Phenobarbitone ควรตรวจสอบประสิทธิผลของยา เมื่อรับประทานยาเหล่านี้พร้อมกัน
- Folic acid อาจลดการทำงานของ Phenytoin และ Methotrexate กรดโฟลิคเพิ่มความเป็นพิษของ Fluouracil ใช้ด้วยความระมัดระวัง
- Co-trimoxazole, Sulphasalazine, Phenytoin, Phenobarbital, Primidone และMethotrexate : อาจลดประสิทธิผลของ Folic acid
- การใช้ยาปฏิชีวนะระยะยาว (Aureomycin, Erythromycin, Streptomycin) ยาคุมกำเนิด และ Loop diuretics จะเพิ่มความเสี่ยงในการขาดวิตามินบี
- การใช้ยากลุ่ม Proton pump inhibitors เป็นเวลานานอาจทำให้การดูดซึม Vitamin B12 ลดลง ผู้ที่ใช้ Metformin พบว่าการดูดซึม Vitamin B12 ลดลงสูงถึง 30% และยานี้อาจลดการดูดซึมแมกนีเซียมด้วย
- ยาลดระดับน้ำตาลในเลือด ทำให้ระดับ Zinc ในร่างกายลดลง อาจแนะนำให้คนไข้รับประทานอาหารที่มี Zinc เสริม
- Vitamin C อาจเพิ่มการดูดซึมอลูมิเนียม ควรรับประทานห่างจากยาลดกรดจากอลูมิเนียมอย่างน้อย 2 ชั่วโมง
- ยา Desferrioxamine ร่วมกับ Vitamin C อาจทำให้การทำงานของหัวใจเสื่อมลงชั่วคราว ควรหลีกเลี่ยงการใช้ร่วมกัน
- การรับประทานยากลุ่ม Protease Inhibitor (Indinavir) ร่วมกับ Vitamin C อาจลดระดับยาลง ควรติดตามการใช้ยา
- ยา Orlistat อาจลดการดูดซึม Vitamin D ควรรับประทานห่างกันอย่างน้อย 2 ชั่วโมง
- การรับประทาน Vitamin D ร่วมกับยาขับปัสสาวะกลุ่ม Thiazide อาจเพิ่มความเสี่ยงของภาวะแคลเซียมในเลือดสูง

- ยากันชัก (Carbamazepine, Phenytoin, phenobarbitone) อาจลดระดับ Vitamin D ควรทานอาหารที่มี Vitamin D เสริม
- การใช้ Corticosteroids ในระยะยาวจะลดการดูดซึมแคลเซียมและลดการเผาผลาญ Vitamin D
- แคลเซียมอาจลดการดูดซึมยา Atenolol, Sotolol, Biphosphonates, Tetracycline, Quinolone, Thyroxine ควรรับประทานห่างกันอย่างน้อย 2 ชั่วโมง
- แคลเซียมอาจลดประสิทธิภาพของยากลุ่ม Calcium Channel blocker เภสัชกรควรใช้ด้วยความระมัดระวัง
- การใช้ Corticosteroid ทั้งแบบรับประทานและแบบพ่นเป็นเวลานาน อาจทำให้ระดับแคลเซียมและ Vitamin D ลดลงได้
- การรับประทาน Lithium carbonate ในปริมาณสูง อาจลดระดับไทรอยด์ฮอร์โมน ใช้ด้วยความระมัดระวัง
- การใช้ Thyroxine ในปริมาณสูง อาจทำให้เกิด Hyperthyrodism หรือ Hypothyroidism รุนแรงมากขึ้น ควรติดตามอย่างใกล้ชิด
- Biphosphonates, Tetracycline and Quinolone antibiotics, Thyroxine, Methyldopa, Carbidopa, Levodopa, และ Penicilliamine อาจลดการดูดซึมเมื่อใช้ร่วมกับธาตุเหล็ก ควรใช้ห่างกันอย่างน้อย 2 ชั่วโมง
- แมกนีเซียมอาจมีผลเสริมฤทธิ์ของยารักษาอาการหัวใจเต้นผิดจังหวะ (Antiarrhythmic drugs) และอาจมีผลเสริมฤทธิ์ของยาลดความดันโลหิต
- แมกนีเซียมอาจลดผลต่อยา Warfarin ควรติดตามการใช้ยาอย่างใกล้ชิด
- Amphotericin-B อาจทำให้ระดับแมกนีเซียมร่างกายต่ำ อาจแนะนำให้ผู้ป่วยรับประทานอาหารที่มีแมกนีเซียมเสริม
- Omega-3 อาจมีผลเสริมฤทธิ์กับยาต้านความดันโลหิตสูง ควรมีการติดตามผล

“ บทความนี้ผู้เขียนได้เรียบเรียงและยกตัวอย่าง เพื่อให้เกิดความเข้าใจและนึกภาพตามออกได้ในเบื้องต้น ทั้งนี้ยังมีรายละเอียดอีกมากในการใช้ยาร่วมกับอาหารต่างๆ เภสัชกรสามารถปรับปรุงความรู้ ได้จากแหล่งต่างๆ เพื่อให้ทันกับยุคสมัยที่กำลังเดินทางมาถึง เมื่อสังคมผู้สูงอายุมีประชากรมากขึ้น การใช้อาหารในเชิงป้องกันโรคจะมากขึ้นตามไปด้วย ในขณะเดียวกันก็ยังมีการใช้ยากับผู้ป่วยอยู่เช่นกัน จึงเป็นโอกาสที่เภสัชกรจะสามารถแสดงบทบาทในการดูแลผู้ป่วย และติดตามการใช้ยาร่วมกับอาหารต่างๆ เพื่อความปลอดภัยและประโยชน์สูงสุดของผู้บริโภค ”

แหล่งที่มา :

1. ปรีชา มนทกานติกุล. 2549. Food-Drug Interaction (หน้า28-31). คู่มือการใช้ยาสำหรับบุคลากรสาธรณสุข. พิมพ์ครั้งที่ 3. บริษัท ประชาชน จำกัด : สมาคมเภสัชกรรมโรงพยาบาล(ประเทศไทย)
2. www.blackmoresinstitue.org

บทความโดย : ภก.ณภัทร สัตยุตม์

10 คำแนะนำ ที่จะทำให้เภสัชพัฒนาต่อเนื่อง

ในยุคสมัยที่ทุกอย่างเปลี่ยนแปลงจากหน้ามือเป็นหลังมือได้อย่างรวดเร็ว การเป็นเภสัชกรที่เรียนรู้ได้ว่องไวและพัฒนาอย่างต่อเนื่องเป็นหัวใจสำคัญของการอยู่รอด ศาสตราจารย์ Shane P. Desselle อาจารย์ด้านเภสัชพฤติกรรมและสังคม มหาวิทยาลัย Touro University California ได้รวบรวมงานวิจัยและสรุปออกมาเป็น 10 คำแนะนำสำคัญที่จะช่วยผลักดันการพัฒนาเภสัชกรให้เติบโตต่อเนื่องไว้ ได้แก่

ข้อที่ 1 ลับ "Soft skill" ไว้ให้คม

ผลสำรวจจากเภสัชกรกว่า 2000 คน ยืนยันว่าสิ่งที่สำคัญไม่แพ้ไปกว่าทักษะและความรู้ทางวิชาชีพ คือ ทักษะด้านการจัดการอารมณ์และทักษะทางสังคม หรือ soft skill ไม่ว่าจะเป็นการเป็นผู้นำ การสื่อสาร การทำงานร่วมกับคนอื่น การให้บริการคนไข้ ทักษะการแก้ปัญหา ซึ่งแต่ละคนอาจจะมีระดับตั้งต้นที่ติดตัวมาไม่เท่ากัน แต่สิ่งเหล่านี้สามารถเรียนรู้ได้จากการสังเกตและฝึกฝน ลับคมให้ทักษะที่มีเหล่านี้โดดเด่นออกมา

ข้อที่ 2 ติดตามงานวิจัยเอาไว้ให้เป็นนิสัย

งานวิจัยพบว่าวารสารวิชาการที่ตีพิมพ์ในปัจจุบันมีความเกี่ยวข้องอย่างมีนัยยะสำคัญกับความสามารถการเป็นผู้นำ หมายความว่าการได้อ่านได้ติดตามงานวิจัยที่เป็นความก้าวหน้าทางวงการยา ช่วยบ่มเพาะคุณสมบัติของความเป็นผู้นำให้กับเภสัชกรได้ ซึ่งงานวิจัยในวงการยานี้ไม่ได้หมายความถึงแค่ความรู้เรื่องเภสัชบำบัดหรือการค้นพบยาใหม่ ๆ แต่รวมไปถึงงานวิจัยเกี่ยวกับระบบยา การบริหารงานการบริหารคน ความเข้าใจเกี่ยวกับพฤติกรรมของคนไข้ รวมถึงกฎหมายใหม่ ๆ ที่ก้าวหน้าเปลี่ยนแปลงไป การติดตามงานวิจัยนี้รวมถึงการเข้าฟังอภิปราย Journal club งานเสวนาประชุมวิชาการ หรือกดติดตาม Fanpage ของ Journal ที่ตนเองสนใจด้วย

ข้อที่ 3
ไม่ใช่แค่งานวิจัย แต่ข่าวสารทั่วไปก็สำคัญ

การติดตามข่าวสารที่สั้น ๆ การตามทันกระแส จะช่วยส่งเสริมให้เกิดการเรียนรู้แบบ microlearning ซึ่งการเรียนรู้ทีละน้อยละนิดนี้จะส่งผลให้เกิดการปะติดปะต่อเป็นองค์ความรู้ที่เชื่อมโยงได้ดี ส่งผลต่อความสามารถในการดูแลผู้ป่วยที่สูงขึ้นและความก้าวหน้าทางอาชีพ

ข้อที่ 5
มีที่ปรึกษาชวนขบคิดสะกิดการเรียนรู้

ที่ปรึกษาส่วนตัวอาจจะเป็นอาจารย์สมัยเรียนมหาวิทยาลัย หัวหน้างาน หรือเพื่อนร่วมงานก็ได้ สิ่งสำคัญคือการได้เรียบเรียงเล่าสิ่งที่เราได้เจอและเรียนรู้มานำมาแลกเปลี่ยนพูดคุย ชวนขบคิดให้เห็นและเข้าใจได้ชัดขึ้น มองเห็นมิติต่าง ๆ กว้างขึ้น มีมุมมองที่หลากหลาย ไม่ใช่แค่เรื่องของงานแต่รวมถึงเรื่องของชีวิต ที่การเติบโตด้วยวัยที่มากขึ้นก็มักจะเจออุปสรรคปัญหาที่ยากขึ้น การมีที่ปรึกษาที่ไว้ใจได้จะช่วยให้เราก้าวข้ามความยากลำบากเหล่านั้นไปได้เร็วและเติบโตไปได้ไกลกว่าเดิม

ข้อที่ 7
ทำความรู้จักคนใหม่ ๆ ขยายเครือข่ายไปให้กว้าง

การเปิดโอกาสให้ตัวเองได้ไปพบปะกับคนจำนวนมากและหลากหลายเป็นเรื่องสำคัญที่จะช่วยให้เราได้อัปเดตตามทันโลก และเข้าใจกระแส อาจจะเป็นการไปเข้าร่วมงานประชุมวิชาการ การไปดูงาน หรือการออกไปเรียนรู้เรื่องใหม่ ๆ ที่อาจไม่ได้เกี่ยวข้องการทางเภสัชกรรมก็ได้ การได้สนทนาผู้คนต่าง ๆ เพื่อนร่วมวิชาชีพในสายงานอื่น ๆ จะช่วยเปิดโลกและทำให้เราสามารถเชื่อมโยงและประยุกต์เอาความถนัดและความสามารถที่หลากหลายมาปรับใช้ในชีวิต และการทำงานได้

ข้อที่ 4
ทบทวนสะท้อนคิด (Reflection) ด้วยการขีดเขียน

การทบทวนสะท้อนคิด คือ การกลับมาคิดไตร่ตรองถึงสิ่งที่ได้เรียนรู้ใหม่ กับ สิ่งที่เคยเรียนรู้มาวิเคราะห์ทบทวนหาความหมาย ความเข้าใจ และความเป็นไปได้ใหม่ ๆ ที่สอดคล้องสัมพันธ์กับบริบทและประสบการณ์ที่พบเจอ การได้ทบทวนสะท้อนคิด ทำให้เกิดการเรียนรู้ในระดับลึก (deep learning) และจากงานวิจัยพบว่าการเขียนไดอารี่ทบทวนความคิดสัมพันธ์โดยตรงกับความฉลาดทางอารมณ์และความสามารถในการดูแลผู้ป่วยที่สูงขึ้น

ข้อที่ 6
ติดตามคำศัพท์และความรู้ใหม่ ๆ ในวงการการพัฒนาวิชาชีพ

ทักษะใหม่ ๆ ในปัจจุบันเป็นทักษะที่ต้องบูรณาการผสมผสานระหว่างหลายศาสตร์ การสะสมความเข้าใจทีละเล็กทีละน้อย เปรียบเสมือนการสะสมภาพต่อจิ๊กซอว์ที่จะช่วยทำให้การเรียนรู้เรื่องถัดไป ทำได้ง่ายยิ่งขึ้น เชื่อมโยงกลายเป็นองค์ความรู้ได้ดีขึ้น เมื่อไรก็ตามที่พบเจอคำศัพท์ใหม่ ๆ ที่ยังไม่เคยรู้มาก่อนให้ค่อย ๆ ทำความเข้าใจสะสมไป จะทำให้ย่นระยะเวลาการเรียนรู้ในอนาคตได้มาก

ข้อที่ 8
ถอยออกมามองภาพใหญ่อยู่เสมอ

การจับประเด็นและการทำความเข้าใจเชิงระบบเป็นทักษะสำคัญต่อการเรียนรู้และปรับตัวในยุคของโลกที่หมุนเร็ว ทุกครั้งที่ได้เรียนรู้สิ่งใหม่ ทุกครั้งที่เข้าฟังประชุมหรือการบรรยาย อาจจะจำเป็นต้องฝึกฝนกลับมาทบทวนว่าเรื่องที่กำลังฟังอยู่นี้เกี่ยวข้องและเชื่อมโยงกันเป็นระบบอย่างไร การเข้าใจสิ่งต่าง ๆ อย่างเป็นระบบ และคิดแบบเชิงระบบได้ดี จะช่วยให้เรียนรู้ได้รวดเร็ว เห็นโอกาสในการพัฒนาใหม่ ๆ ได้ชัดเจน

ข้อที่ 9
ให้และรับคำแนะนำเชิงสร้างสรรค์ (Constructive feedback)

คำแนะนำเปรียบเสมือนกระจกสะท้อนให้เราได้เห็นว่าอะไรที่เราทำได้ดี และอะไรที่เรายังพัฒนาเพิ่มได้อีก การฝึกฝนที่จะเป็นคนให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์และตรงจุดให้ผลต่อการพัฒนาไม่น้อยไปกว่าการฝึกฝนที่จะรับฟังและวิ่งเข้าหาคนที่พร้อมจะให้คำแนะนำ คำแนะนำไม่ใช่คำตัดสินที่บอกว่าเราทำได้ไม่ดี แต่คือความหวังดีที่ชี้จุดให้เราพัฒนา

ข้อที่ 10
อย่าลืมที่จะมองในมุมกลับ

อย่าติดกับดักอยู่ในความเชี่ยวชาญในเรื่องหนึ่งเรื่องใดหรือการเดินทางในเส้นทางสายใดสายเดียวตลอดเวลา อาจต้องเปิดโอกาสให้ตัวเองได้ทำในเรื่องที่ไม่ถนัดบ้าง หรือ เปิดใจที่จะรับฟังในความคิดเห็นที่แตกต่างไปคนละมุม การได้ลองปรับมุมมองให้ยืดหยุ่นคิดได้จากหลาย ๆ มุมมอง จะช่วยทำให้เราสามารถลืมความรู้เก่าที่ล้าสมัย เรียนรู้สิ่งใหม่ ๆ หรือเรียนรู้ซ้ำให้ลึกและละเอียดกว่าเดิมได้ดี (Unlearn – Learn – Relearn)

ทั้ง 10 คำแนะนำดังกล่าว เป็นวิธีที่ให้เราเอาไว้เลือกปรับใช้ให้เข้ากับชีวิต หากสามารถทำได้ก็จะช่วยทำให้เราสามารถพัฒนาตัวเอง พัฒนาความสามารถในงาน และทำให้การทำงานของเรามีอะไรใหม่ ๆ ให้ได้ท้าทายอยู่เสมออย่าลืมที่จะพบปะแลกเปลี่ยนกับผู้คนในโอกาสต่าง ๆ สร้างโอกาสใหม่ ๆ ให้กับตัวเอง / ThaiYPGrow.

อ้างอิง:

Shane P. Desselle. Professional Development: Continuous Growth as a Pharmacist and a Person. Pharmacy Times. https://www.pharmacytimes.com/publications/career/2020/CareersSpring2020/professional-development-continuous-growth-as-a-pharmacist-and-a-person. Published April 19, 2020. Accessed November, 2020.

CPE
2.5 Credits

หน่วยกิตการศึกษาต่อเนื่อง
ผู้ประกอบวิชาชีพเภสัชกรรม

อ.ดร.ภญ.พนิตา สุวรรณน้อย
สาขาวิชาวิทยาศาสตร์เภสัชกรรม
คณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

การประยุกต์ ใช้เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์ ในการนำส่งยา

วัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรม เมื่ออ่านบทความเสร็จแล้ว ผู้อ่านจะสามารถ

1. อธิบายความหมายของระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์
2. อธิบายองค์ประกอบพื้นฐานของระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์
3. ยกตัวอย่างระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์
4. อธิบายข้อดีและข้อจำกัดของระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์

คำสำคัญ: ระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic drug delivery systems; EDDS) เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์ ระบบนำส่งยา การนำส่งยา

บทคัดย่อ

ระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์ เป็นการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และเทคโนโลยีด้านอื่น ๆ ช่วยในการนำส่งยา โดยมีวัตถุประสงค์หลักคือเพื่อเพิ่มความสะดวกสบายในการใช้งาน เพิ่มการยอมรับและความร่วมมือในการใช้ยาจากผู้ป่วย นำไปสู่การเพิ่มประสิทธิภาพในการรักษาโรค ระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์มีองค์ประกอบโดยทั่วไป ได้แก่ ตัวยาสำคัญ ระบบประมวลผล และระบบพลังงาน นอกจากนี้อาจมีองค์ประกอบที่ใช้เทคโนโลยีอื่น ๆ ช่วยพัฒนาให้ระบบนำส่งยามีประสิทธิภาพและการทำงานที่เหมาะสมกับความต้องการมากยิ่งขึ้น ระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์ได้รับการศึกษาและพัฒนาให้อยู่ในรูปแบบต่าง ๆ เช่น ระบบนำส่งชนิดฝังใต้ผิวหนัง ระบบนำส่งยาชนิดแผ่นแปะ และระบบนำส่งชนิดแคปซูลอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น ระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์มีข้อดีคือช่วยส่งเสริมการตรวจติดตามผลการรักษาได้ อย่างไรก็ตามระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์มีข้อควรระวังในการใช้งานที่สำคัญคือ การปกป้องข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ป่วย รวมถึงความสามารถในการใช้งานและยอมรับการใช้อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ในผู้ป่วยบางกลุ่มด้วย

บทนำ

ระบบนำส่งยา หมายถึง สูตรตำรับหรืออุปกรณ์ที่ทำหน้าที่นำส่งตัวยาสำคัญไปยังบริเวณหรืออวัยวะเป้าหมายในร่างกาย ในช่วงเวลาที่เหมาะสม[1] ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันระบบนำส่งยาได้รับการพัฒนามาอย่างต่อเนื่อง นับตั้งแต่มนุษย์รู้จักการใช้พืชสมุนไพรมาเป็นยารักษาโรคและอาการต่าง ๆ การนำสารจากธรรมชาติที่ได้จากสัตว์และแร่ธาตุ รวมทั้งการสังเคราะห์และผลิตสารเคมีที่มีฤทธิ์ในการบรรเทาอาการเจ็บป่วย กระทั่งพัฒนาสารสำคัญเหล่านั้นให้อยู่ในรูปแบบต่าง ๆ เช่น ยาน้ำใส ยาน้ำกระจายตัว ยาน้ำแขวนละออง ยาเม็ด ยาแคปซูล เป็นต้น เมื่อองค์ความรู้ทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีได้พัฒนามากขึ้น ตัวยาสำคัญได้ถูกปรับเปลี่ยนให้อยู่ในรูปแบบที่ตรงกับความต้องการในการรักษาโรคต่าง ๆ มากขึ้น เช่น ยาเม็ด ออกฤทธิ์นาน ที่ช่วยลดความถี่ในการบริหารยาส่งผลให้ผู้ป่วยเพิ่มความร่วมมือในการใช้ยามากขึ้น ยาเม็ดออสโมติกปั๊ม ที่ช่วยควบคุมการปลดปล่อยตัวยาสำคัญให้เป็นแบบ zero-order kinetics ส่งผลให้ระดับยาในเลือดคงที่ได้ตลอดการรักษา ปัจจุบันมีการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์เข้ามาช่วยให้การนำส่งยามีความสะดวกมากขึ้น ส่งผลให้ผู้ป่วยเพิ่มความร่วมมือในการใช้ยา นำไปสู่การเพิ่มประสิทธิภาพในการรักษาโรคที่เพิ่มมากขึ้น

ระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic drug delivery systems)[2,3] คือ การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และเทคโนโลยีอื่น ๆ เพื่อช่วยในการนำส่งยา ส่งผลให้ระบบนำส่งดังกล่าวมีลักษณะที่พกพาสะดวก สามารถโต้ตอบหรือสื่อสารกับผู้ใช้งานผ่านการเชื่อมต่อด้วยเทคโนโลยีไร้สายได้ ช่วยให้ผู้ป่วยใช้งานระบบนำส่งได้สะดวกมากยิ่งขึ้น

ในมุมมองของธุรกิจด้านตลาดยา ระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์ เป็นอีกหนึ่งช่องทางของตลาดยาที่จะทำรายได้ให้กับบริษัทผู้ผลิต ผู้พัฒนาระบบนำส่งยา และผู้ผลิตเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องในอนาคต ด้วยจำนวนของประชากรที่เพิ่มมากขึ้น ซึ่งมีโอกาสเจ็บป่วยจากโรคและอาการต่าง ๆ มากขึ้น ทั้งในกลุ่มโรคจากการติดเชื้อ เช่น วัณโรค มาลาเรีย กลุ่มโรคเรื้อรัง เช่น เบาหวาน โรคหัวใจและหลอดเลือด รวมถึงโรคมะเร็ง การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีขั้นสูงในระบบนำส่งอิเล็กทรอนิกส์ จึงเป็นอีกช่องทางในการเติบโตของตลาดยาและผลิตภัณฑ์สุขภาพ มีการคาดการณ์ว่า ระบบนำส่งอิเล็กทรอนิกส์จะเป็นส่วนหนึ่งในตลาดระบบนำส่งยาขั้นสูง ซึ่งมีการคาดการณ์ว่าตลาดดังกล่าวมีมูลค่าประมาณ 227 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ภายในปี ค.ศ. 2020[4]

ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีที่นำเข้ามาประยุกต์กับวิทยาการทางการแพทย์ ช่วยให้การแพทย์มีความก้าวหน้าทั้งการวินิจฉัยโรคและการรักษาโรค อุปกรณ์ที่ได้รับการพัฒนาขึ้นมีทั้งรูปแบบที่สามารถทำงานต่างๆ ได้รวดเร็วกว่าเดิม สามารถช่วยวินิจฉัยโรคได้สะดวกขึ้น เป็นการประหยัดเวลาและต้นทุนในการวินิจฉัยโรค อุปกรณ์บางชนิดได้รับการพัฒนาจนมีขนาดเล็กลง พกพาสะดวก ทำให้ผู้ป่วยใช้งานได้สะดวกมากยิ่งขึ้น เป็นการแก้ปัญหาการยอมรับการรักษาและเพิ่มความร่วมมือในการใช้ยาได้เป็นอย่างดี

องค์ประกอบของระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์

โดยทั่วไปแล้วระบบนำส่งยาทั้งรูปแบบทั่วไปและแบบขั้นสูง ประกอบด้วย ตัวยาสำคัญ กระสายยาหรือตัวพา (carrier) ระบบนำส่งขั้นสูงอาจมีโมเลกุลจำเพาะที่เรียกว่า ligand ช่วยในการส่งตัวยาสำคัญหรือระบบนำส่งยาไปยังบริเวณหรืออวัยวะเป้าหมายได้อย่างจำเพาะเจาะจง ซึ่งเป็นข้อดีคือ ช่วยให้ตัวยาสำคัญไปออกฤทธิ์เฉพาะบริเวณที่ต้องการ ลดโอกาสเกิดอาการข้างเคียงจากตัวยาสำคัญ ระบบนำส่งยาที่ดีควรปลดปล่อยตัวยาสำคัญออกมาในปริมาณและเวลาที่เหมาะสม การปลดปล่อยตัวยาสำคัญในระบบนำส่งยาขั้นสูงมักมีความแม่นยำในเรื่องของเวลาและอัตราการปลดปล่อยตัวยาสำคัญที่มากกว่าระบบนำส่งยาทั่วไป

ระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์ มีองค์ประกอบที่สำคัญ ได้แก่ ตัวยาสำคัญ ระบบประมวลผล และระบบพลังงาน นอกจากองค์ประกอบดังกล่าวแล้ว ระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์อาจมีส่วนประกอบหรือเทคโนโลยีอื่นๆ ที่ช่วยให้การนำส่งยามีประสิทธิภาพมากขึ้น เช่น ระบบรับสัญญาณ (sensor) ระบบตรวจสัญญาณ (monitor) และระบบรับและส่งสัญญาณ (transceiver) เป็นต้น

1. ตัวยาสำคัญ

ตัวยาสำคัญ ทำหน้าที่ออกฤทธิ์ในการรักษาโรค หากระบบนำส่งถูกใช้ในการวินิจฉัยโรค ตัวยาสำคัญในระบบนำส่งนั้น อาจเป็นสารในกลุ่มสารรังสี ซึ่งช่วยให้สามารถตรวจติดตามได้สะดวก ตัวยาสำคัญที่ถูกบรรจุในระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์อาจอยู่ในรูปแบบของแข็ง สารละลายใส สารแขวนตะกอน สารแขวนละออง หรือได้รับการเตรียมให้อยู่ในลักษณะ reservoir รูปแบบต่าง ๆ นอกจากนี้ตัวยาสำคัญอาจได้รับการพัฒนาให้อยู่ในรูปแบบระบบนำส่งยาขั้นสูงก่อนนำไปกักเก็บในลักษณะ reservoir หลังจากนั้นจึงนำไปประกอบรวมเข้ากับองค์ประกอบอื่น ๆ ของระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์

2. ระบบประมวลผล

ระบบประมวลผล (processor) ที่พบในระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์ มักมีขนาดเล็ก เรียกว่า microprocessor หรือ system controller ทำหน้าที่ในการรับสัญญาณจากตัวส่งสัญญาณ หรือตัวรับและส่งสัญญาณ (transceiver) ทำหน้าที่ประมวลผล และทำหน้าที่ควบคุมระบบนำส่งยาให้เป็นไปตามที่ระบบได้ถูกออกแบบไว้ ระบบประมวลผลทำงานโดยอาศัยพลังงานจากระบบพลังงานซึ่งมักเป็นแบตเตอรี่ขนาดเล็ก

3. ระบบพลังงาน

ระบบพลังงานในระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์ ทำหน้าที่ให้พลังงานกับระบบนำส่งยา โดยเฉพาะอย่างยิ่งระบบประมวลผลที่ต้องการพลังงานในการทำหน้าที่รับส่งสัญญาณและควบคุมการทำงานทั้งหมดของระบบนำส่งยา โดยทั่วไปแล้วพลังงานที่ใช้อยู่ในรูปกระแสไฟฟ้า แหล่งกำเนิดพลังงานที่พบในระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์ที่พบได้บ่อย คือ แบตเตอรี่ นอกจากนี้ส่วนประกอบสำคัญในการนำสัญญาณไฟฟ้าไปยังส่วนต่างๆ ของระบบนำส่งยา คือ ระบบวงจรไฟฟ้า (electronic circuits)

4. ระบบรับสัญญาณ (sensor)

ระบบรับสัญญาณทำหน้าที่ในการรับสัญญาณจากร่างกายของผู้ป่วย เช่น ตัวรับสัญญาณระดับน้ำตาลในเลือดของผู้ป่วย ตัวรับสัญญาณค่าความเป็นกรดด่าง ซึ่งตัวรับสัญญาณเหล่านี้อาจทำหน้าที่เป็นตัวส่งสัญญาณด้วย ในกรณีเช่นนี้จะเรียกระบบดังกล่าวว่า ระบบรับและส่งสัญญาณ (transceiver) สัญญาณที่ตัวรับสัญญาณได้รับจะถูกส่งต่อไปยังระบบประมวลผลผ่านระบบต่างๆ เช่น ระบบไฟฟ้า ระบบการสื่อสารด้วยเทคโนโลยีไร้สาย เพื่อกระตุ้นให้ระบบควบคุมการปลดปล่อยตัวยาสำคัญทำงาน เกิดการปลดปล่อยตัวยาสำคัญออกมาในปริมาณและเวลาที่เหมาะสมกับความต้องการของผู้ป่วย นอกจากนี้ตัวรับสัญญาณอาจอยู่ในตำแหน่งที่ทำหน้าที่รับสัญญาณจากอุปกรณ์ที่ใช้สำหรับควบคุมการทำงานของระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์ซึ่งอยู่ภายนอกร่างกายผู้ป่วย เช่น เครื่องคอมพิวเตอร์ สมาร์ทโฟน สัญญาณที่ส่งมาจะกระตุ้นระบบนำส่งยาให้ปลดปล่อยตัวยาสำคัญออกมาในเวลาที่เหมาะสมหรือเวลาที่ได้รับการตั้งค่าไว้ล่วงหน้าแล้ว

5. ระบบตรวจสัญญาณ (monitor)

ระบบตรวจสัญญาณ พบได้ในระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์ที่สามารถตรวจวัดสัญญาณต่าง ๆ เก็บรวบรวมเป็นข้อมูล และส่งข้อมูลนั้น ๆ ผ่านเทคโนโลยีต่าง ๆ เช่น วงจรไฟฟ้า เทคโนโลยีไร้สาย มายังระบบตรวจสัญญาณ ข้อมูลดังกล่าวจะถูกเก็บรวบรวมใน ระบบบันทึกข้อมูล (data recording system) และสามารถนำไปใช้ประโยชน์ในการรักษา เช่น การติดตามผลทางคลินิก การติดตามจำนวนครั้งของการใช้ยาบรรเทาอาการต่าง ๆ การประเมินความร่วมมือในการใช้ยาของผู้ป่วย เป็นต้น

นอกจากระบบต่างๆ ข้างต้นแล้ว ระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์อาจมีการใช้เทคโนโลยีหรือระบบอื่น ๆ มาประยุกต์ร่วมด้วย เพื่อให้ระบบนำส่งยาที่ออกแบบมาสามารถทำงานได้ตรงกับความต้องการมากที่สุด สะดวกสบาย และเกิดประโยชน์กับผู้ป่วยมากที่สุด อันจะนำไปสู่การเพิ่มประสิทธิภาพในการรักษาโรคต่อไป

ตัวอย่างระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์

ระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์ ได้รับการศึกษาสำหรับการประยุกต์ใช้ในการนำส่งยารักษาและตรวจติดตามการรักษาในกลุ่มโรคต่าง ๆ เช่น โรคเบาหวาน โรคลมชัก โรคมะเร็ง โรคในกลุ่มหัวใจและหลอดเลือด โดยตัวยาสำคัญเป็นได้ทั้งยาที่มีโครงสร้างทางเคมีขนาดเล็ก เช่น fentanyl[5] sumatriptan[6] และสารโมเลกุลใหญ่ เช่น insulin[7] และช่องทางในการนำส่งยาสามารถออกแบบให้ใช้สำหรับการนำส่งยาผ่านผิวหนัง การฝังใต้ผิวหนัง การฉีดเข้าหลอดเลือด รวมทั้งการรับประทาน

เทคโนโลยีและการออกแบบที่แตกต่างกัน ทำให้ได้มาซึ่งระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์ที่มีลักษณะ คุณสมบัติ และการใช้งานที่แตกต่างกัน ตัวอย่างระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์ที่ได้รับการศึกษาและพัฒนา ได้แก่

1. Microchip devices[8]

Microchip devices เป็นระบบนำส่งยาชนิดฝังใต้ผิวหนัง ระบบนำส่งประกอบด้วย micro-reservoir จำนวนมาก ทำหน้าที่กักเก็บตัวยาสำคัญ ควบคุมการทำงานของระบบโดย microprocessor และมีแหล่งพลังงานเป็นแผ่นฟิล์มแบตเตอรี่ที่มีลักษณะเป็นแผ่นบาง มีแผงวงจรไฟฟ้าขนาดเล็กช่วยในการรับและส่งสัญญาณต่างๆ ระบบนำส่งแบบ microchip สามารถประยุกต์ใช้เทคโนโลยีการสื่อสารไร้สายช่วยในการรับและส่งสัญญาณการควบคุมระบบนำส่ง ทำให้ระบบนำส่งที่พัฒนาขึ้นมีขนาดเล็กและบางลง ซึ่งเป็นข้อดีต่อการฝังระบบนำส่งไว้ใต้ผิวหนัง นอกจากนี้การพัฒนาระบบนำส่งให้มีตัวรับสัญญาณ (sensor) จะส่งผลให้ระบบนำส่ง microchip สามารถปลดปล่อยตัวยาสำคัญได้ตรงกับการเปลี่ยนแปลงทางสรีรวิทยาของร่างกายได้แบบ real-time

2. Electronic capsules[9]

Electronic capsules เป็นระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์ที่สามารถบริหารยาโดยการรับประทาน ด้วยลักษณะของรูปร่างที่เป็นแคปซูลสามารถใช้นำส่งยาหนึ่งชนิดหรือหลายชนิด ดังนั้นจึงสามารถออกแบบระบบนำส่งสำหรับผู้ป่วยเฉพาะรายได้ ระบบนำส่งประกอบด้วยองค์ประกอบต่างๆ ได้แก่ microprocessor, battery, pH sensor, temperature sensor, wireless transceiver, fluid pump, และ drug reservoir จุดเด่นของ electronic capsules คือมีตัวรับสัญญาณค่าความเป็นกรดด่างและตัวรับสัญญาณอุณหภูมิ ซึ่งช่วยในการตรวจติดตามตำแหน่งของระบบนำส่งยาได้ตลอดเวลาที่ระบบนำส่งยาอยู่ในระบบทางเดินอาหาร และช่วยกำหนดตำแหน่งและระยะเวลาในการปลดปล่อยตัวยาสำคัญ เช่น เมื่อระบบนำส่งอยู่ในระบบทางเดินอาหารที่มีค่าความเป็นกรดด่างเหมาะสมกับการออกฤทธิ์ของตัวยาสำคัญที่ต้องการ จึงจะมีการกระตุ้นให้ปลดปล่อยตัวยาสำคัญออกมา อาจกล่าวได้ว่า electronic capsules มีสมบัติของระบบนำส่งยาทั้งแบบ

ควบคุมการปลดปล่อยตัวยาสำคัญ (controlled release) ออกฤทธิ์นาน (extended release) และนำส่งยาแบบมุ่งเป้า (targeted delivery) การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีการสื่อสารไร้สาย ช่วยพัฒนาระบบนำส่งยาแบบ electronic capsules ให้สามารถติดต่อสื่อสารกับระบบบันทึกข้อมูล (data recording) และระบบควบคุมขนาดยาแบบไร้สาย (wireless remote control of dosing) ซึ่งช่วยในการตรวจติดตาม ประเมินผลการรักษาและปรับขนาดยาได้ ระบบนำส่ง electronic capsules สามารถถูกกำจัดออกจากร่างกายได้ในลักษณะเดียวกันกับยาแคปซูลทั่วไป

3. Electronic transdermal patches[10]

ระบบนำส่ง electronic transdermal patches เป็นระบบนำส่งยาผ่านผิวหนัง โดยการแปะระบบนำส่งไว้กับผิวหนังเช่นเดียวกันกับระบบนำส่งยาชนิดแผ่นแปะ ระบบนำส่งได้รับการออกแบบให้เป็นระบบนำส่งที่พกพาสะดวก (portable) เป็นระบบนำส่งแบบใช้แล้วทิ้ง (disposable) องค์ประกอบพื้นฐานของระบบนำส่งยา electronic transdermal patches ได้แก่ ตัวรับสัญญาณ (sensor) ระบบหน่วยความจำ (memory) วงจรไฟฟ้า (electronic circuits) และ ระบบกักเก็บตัวยาสำคัญ (drug reservoir) จุดเด่นของระบบนำส่งยา electronic transdermal patches คือ การเก็บรวบรวมข้อมูลและประมวลผลหาเวลาที่เหมาะสมในการปลดปล่อยตัวยาสำคัญออกมา ระบบตัวรับสัญญาณอาจมีลักษณะเป็นตัวรับสัญญาณการเคลื่อนไหว (motion sensor)[11] ซึ่งเหมาะสำหรับการตรวจวัดอาการสั่นที่พบได้ในผู้ป่วยพาร์คินสันหรือผู้ป่วยโรคลมชัก จากนั้นระบบจะนำสัญญาณที่ตรวจวัดได้ส่งต่อไปยังระบบประมวลผลและกระตุ้นให้เกิดการปลดปล่อยตัวยาสำคัญออกมาและนำส่งตัวยาสำคัญผ่านทางผิวหนัง นอกจากนี้การประยุกต์เทคโนโลยีที่มีระบบเก็บข้อมูลและส่งข้อมูลออกมายังคอมพิวเตอร์หรือสมาร์ทโฟน ช่วยให้การติดตามอาการและการรักษาสะดวกขึ้น

4. Electronic pump[7]

Electronic pump เป็นระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์ที่บูรณาการเทคโนโลยีหลายอย่างเข้าด้วยกัน เช่น ระบบการจัดการในผู้ป่วยโรคเบาหวาน (diabetic management system) ระบบตรวจสัญญาณแบบต่อเนื่อง (continuous glucose monitoring) และซอฟต์แวร์การรักษาเบาหวาน (therapy management software) จุดเด่นของระบบนำส่ง electronic pump คือ เป็นระบบนำส่งแบบ electromechanical device กล่าวคือ ระบบนำส่งที่ประกอบด้วยการกระตุ้นและควบคุมการปลดปล่อยตัวยาสำคัญด้วยไฟฟ้าและแรงกล ระบบนำส่งนี้สามารถใช้นำส่งและตรวจติดตามผลการรักษาได้ การตรวจติดตามผลการรักษาได้แบบต่อเนื่องสามารถนำมาออกแบบหรือกำหนดขนาดยา เช่น อินซูลินสำหรับการควบคุมระดับน้ำตาลในเลือดได้แบบ real-time นอกจากนี้การที่มีระบบตรวจติดตามแบบต่อเนื่องส่งผลให้สามารถประยุกต์ใช้ระบบนำส่งดังกล่าวเพื่อช่วยเฝ้าระวังโอกาสในการเกิดภาวะ nocturnal hypoglycemia ได้ด้วย องค์ประกอบสำคัญของระบบนำส่งยาแบบ electronic pump ได้แก่ ระบบปั๊ม (pump system) ซึ่งประกอบด้วย pump, reservoir, และ infusion set ระบบปั๊มจะทำหน้าที่ในการรับสัญญาณจากระบบประมวลผลภายนอก ซึ่งอาจเป็นซอฟต์แวร์หรือแอพพลิเคชันที่ทำงานผ่านระบบปฏิบัติการคอมพิวเตอร์หรือสมาร์ตโฟน เมื่อสัญญาณจากระบบประมวลผลถูกส่งผ่านเทคโนโลยีการสื่อสารไร้สายมายังระบบปั๊ม ระบบปั๊มจะทำหน้าที่ส่งตัวยาสำคัญ เช่น อินซูลิน ผ่านทาง infusion set ระบบปั๊มมักบรรจุ insulin reservoir ที่สามารถใช้งานได้สำหรับ 2-3 วัน โดยผู้ป่วยสามารถเปลี่ยนระบบปั๊มที่ติดไว้กับผิวหนังได้ด้วยตัวเอง และทำการเชื่อมต่อระบบปั๊มเข้ากับซอฟต์แวร์หรือแอพพลิเคชันเพื่อเชื่อมต่อการควบคุมระบบนำส่งยา จุดเด่นของการบูรณาการเทคโนโลยีหลายด้านเข้าด้วยกัน คือ สามารถเก็บข้อมูลต่าง ๆ ของผู้ป่วย เพื่อช่วยในการตรวจติดตามผลการรักษาได้สะดวกขึ้น

5. Auto injectors[12]

ระบบนำส่งแบบ auto injectors คือระบบที่เกี่ยวข้องกับการนำส่งยาในรูปแบบยาฉีด มักเป็นยาฉีดที่ใช้เพื่อช่วยชีวิตหรือใช้เพื่อการรักษาโรคเรื้อรัง ตัวยาสำคัญถูกบรรจุไว้ในกระบอกฉีดยามาตรฐาน (standard syringe) โดยรูปแบบยาอาจเป็นของเหลว หรือ ผงแห้ง เช่น lyophilized formulation ระบบนำส่งแบบ auto injectors สามารถนำส่งยาได้รวดเร็ว ผู้ป่วยสามารถบริหารยาฉีดได้ด้วยตนเอง เนื่องจากการใช้งานสะดวกและไม่มีความซับซ้อน การออกแบบ auto injectors สามารถออกแบบให้ระบบนำส่งอยู่ในอุปกรณ์ที่มีลักษณะคล้ายปากกา เพื่อบรรจุตัวยาสำคัญที่ใช้บรรเทาอาการ เช่น anaphylaxis โดยสามารถบรรจุตัวยาสำคัญสำหรับใช้ 1 ครั้ง หรือออกแบบให้บรรจุตัวยาสำคัญที่สามารถกำหนดขนาดยาที่ต้องการบริหารในแต่ละครั้งได้ เช่น ปากกาบรรจุอินซูลินสำหรับฉีดเข้าใต้ผิวหนัง การประยุกต์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์ เช่น ระบบตรวจสัญญาณ (monitoring) รวมกับระบบนำส่ง auto injectors ทำให้ได้ระบบนำส่งในลักษณะ digital pen ที่มีระบบหน่วยความจำช่วยบันทึกจำนวนครั้งที่ผู้ป่วยบริหารยา ซึ่งมีประโยชน์ในการตรวจติดตามผลการรักษาได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้การพัฒนาให้ระบบ digital pen มีระบบการสื่อสารด้วยเทคโนโลยีไร้สาย เช่น Bluetooth จะช่วยให้การตรวจติดตามและประเมินผลการรักษาทำได้ง่าย สะดวก และรวดเร็วขึ้น[13]

ข้อดีและข้อจำกัดของระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์[2,3]

ระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์มีจุดเริ่มต้นในการพัฒนามาจากความต้องการให้ผู้ป่วยบริหารยาได้สะดวกขึ้น เกิดการยอมรับและให้ความร่วมมือในการรักษา อันจะนำไปสู่การเพิ่มประสิทธิภาพในการรักษาโรค อย่างไรก็ตามระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์มีทั้งข้อดีและข้อจำกัดที่ควรพิจารณา ได้แก่

ข้อดีของระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์

1. เพิ่มความสะดวกสบายในการบริหารยาของผู้ป่วย ระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์ส่วนใหญ่ เป็นระบบที่เมื่อติดตั้งเข้ากับร่างกายของผู้ป่วยแล้ว จะมีระบบการทำงานที่สามารถตรวจรับสัญญาณ และควบคุมการนำส่งยาโดยอัตโนมัติ ทำให้ลดภาระในการบริหารยาด้วยตัวเองของผู้ป่วย ผู้ป่วยไม่ต้องคอยกังวลกับเวลาในการบริหารยา

2. เพิ่มการยอมรับและความร่วมมือในการใช้ยา ระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์มีระบบประมวลผล และเทคโนโลยีอื่น ๆ เช่น ระบบช่วยเตือนการบริหารยา ระบบช่วยในการควบคุมการปลดปล่อยตัวยาสำคัญแบบอัตโนมัติ ส่งผลให้เพิ่มการยอมรับและความร่วมมือในการใช้ยาของผู้ป่วยได้

3. เพิ่มความแม่นยำในการบริหารยา ทั้งขนาดยาที่ใช้ เวลาในการบริหารยา และบริเวณในการนำส่งยา ระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์มีระบบประมวลผล ระบบรับสัญญาณ ที่ช่วยปรับขนาดยาและเวลาที่เหมาะสมในการบริหารยา ส่งผลให้ขนาดยาที่ได้มีความแม่นยำมากยิ่งขึ้น ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อการรักษา รวมทั้งลดโอกาสในการเกิดผลข้างเคียงจากขนาดยาที่มากเกินไปหรือจากการที่ยาถูกนำส่งไปยังบริเวณอื่นที่ไม่ใช่อวัยวะเป้าหมาย

4. ช่วยในการติดตามและประเมินผลการรักษา ระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์ที่มีตัวรับสัญญาณ ตัวส่งสัญญาณ และระบบการสื่อสารที่เชื่อมต่อเพื่อส่งข้อมูลการใช้ยา หรือผลของการใช้ยามายังระบบปฏิบัติการคอมพิวเตอร์หรือสมาร์ทโฟน ช่วยให้การตรวจติดตามและประเมินผลการรักษาทำได้สะดวกและรวดเร็วขึ้น

ข้อจำกัดของระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์

1. ระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์ชนิดฝัง ต้องการผู้เชี่ยวชาญในการฝังระบบนำส่งเข้าสู่ร่างกายของผู้ป่วย และการฝังระบบนำส่งไว้ในร่างกายอาจส่งผลให้เกิดเนื้อเยื่อมาห่อหุ้มล้อมรอบระบบนำส่งที่ฝังไว้ ส่งผลต่อการดูดซึมตัวยาสำคัญที่ปลดปล่อยออกมาจากระบบนำส่งทำให้การดูดซึมช้าลง ซึ่งส่งผลต่อประสิทธิภาพในการรักษา

2. ระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์ควรผลิตจากวัสดุที่มีความปลอดภัย เข้ากันได้กับเนื้อเยื่อของร่างกาย ไม่เกิดความเป็นพิษ ซึ่งการเลือกวัสดุและกระบวนการผลิตที่เหมาะสมอาจมีต้นทุนที่ค่อนข้างสูง ซึ่งอาจทำให้โอกาสในการเข้าถึงยาของผู้ป่วยลดน้อยลง นอกจากนี้ความผิดพลาดในกระบวนการผลิต อาจส่งผลต่อการควบคุมการปลดปล่อยตัวยาสำคัญที่เปลี่ยนแปลงไป และนำไปสู่อันตรายจากการได้รับยาในขนาดและเวลาที่ไม่เหมาะสม

อุปกรณ์นำส่งยาผ่านผิวหนัง

3. ระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์ชนิดแผ่นแปะควรใช้วิธีการยึดเกาะกับผิวหนังด้วยแรงไฟฟ้าสถิตย์ (electrostatic force) เนื่องจากสารยึดเกาะ (adhesive) อาจรบกวนการส่งสัญญาณผ่านระบบไฟฟ้า (electrical connectivity)

4. ระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์อาจไม่เหมาะสมกับผู้ป่วยที่ไม่มีความเชี่ยวชาญในการใช้อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งอาจนำไปสู่โอกาสในการลดการยอมรับการใช้ยาและความร่วมมือในการใช้ยาได้

5. ระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์ที่มีการเก็บข้อมูลเกี่ยวกับการใช้ยาของผู้ป่วย ควรมีระบบป้องกันการเข้าถึงข้อมูลของผู้ป่วย เนื่องจากเป็นสิทธิของผู้ป่วยที่จะยินยอมให้เก็บข้อมูลและใช้ประโยชน์จากข้อมูลนั้น ๆ

6. ระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์ควรผ่านการศึกษาเกี่ยวกับความปลอดภัยและความคงตัวของระบบนำส่งด้วยวิธีการศึกษาที่เหมาะสมและพิสูจน์ได้ว่าผลการศึกษานั้นมีความน่าเชื่อถือ อันจะนำไปสู่ความปลอดภัยในการใช้งานต่อไป

บทสรุป

ระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์เป็นระบบนำส่งยาที่ได้รับการพัฒนาขึ้นมาทั้งสำหรับการวินิจฉัยและรักษาโรค โดยมีวัตถุประสงค์หลักคือเพื่อเพิ่มความสะดวกสบายในการใช้งานและเพิ่มการยอมรับและให้ความร่วมมือในการใช้ยา ซึ่งจะส่งผลต่อประสิทธิภาพการรักษาโรคที่เพิ่มมากขึ้น ระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์เป็นการบูรณาการองค์ความรู้และเทคโนโลยีหลายด้านเข้าด้วยกันเพื่อทำให้ระบบนำส่งมีลักษณะที่เป็นไปตามต้องการ อย่างไรก็ตามวิธีการใช้งานผ่านอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์อาจไม่ได้เหมาะสมกับผู้ป่วยทุกเพศทุกวัย รวมทั้งมีข้อควรระวังเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ป่วย ซึ่งบุคลากรทางการแพทย์เป็นผู้มีบทบาทสำคัญในการดูแลการใช้ระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์ให้มีความเหมาะสมและปลอดภัย

เอกสารอ้างอิง

1. Sinko, P.J., Martin's Physical Pharmacy and Pharmaceutical Sciences. 6th ed. 2010: Lippincott Williams & Wilkins (LWW).
2. Yadav, K.S., et al., E-drug delivery: a futuristic approach. Drug Discovery Today, 2019. 24(4): p. 1023-1030.
3. Vadlapatla, R., E.Y. Wong, and S.G. Gayakwad, Electronic drug delivery systems: An overview. Journal of Drug Delivery Science and Technology, 2017. 41: p. 359-366.
4. Global Markets and Technologies for Advanced Drug Delivery Systems, Market Research Report. [cited 2020 25 August]; Available from: https://www.bccresearch.com/market-research/pharmaceuticals/advanced-drug-delivery-systems-tech-markets-report.html.
5. Drugs.com. Medically reviewed by Drugs.com, Ionsys. 2019 Dec 23, 2019; Available from: https://www.drugs.com/pro/ionsys.html#moreResources.
6. Garnock-Jones, K.P., Sumatriptan iontophoretic transdermal system: a review of its use in patients with acute migraine. Drugs, 2013. 73(13): p. 1483-1490.
7. Schaepelynck, P., et al., Advances in pump technology: insulin patch pumps, combined pumps and glucose sensors, and implanted pumps. Diabetes Metab, 2011. 37 Suppl 4: p. S85-93.
8. Eltorai, A.E.M., et al., Microchips in Medicine: Current and Future Applications. BioMed Research International, 2016. 2016: p. 1743472.
9. van der Schaar, P.J., et al., A novel ingestible electronic drug delivery and monitoring device. Gastrointest Endosc, 2013. 78(3): p. 520-8.
10. Lin, S., et al., Stretchable Hydrogel Electronics and Devices. Advanced Materials, 2016. 28(22): p. 4497-4505.
11. Son, D., et al., Multifunctional wearable devices for diagnosis and therapy of movement disorders. Nature Nanotechnology, 2014. 9(5): p. 397-404.
12. Burnell, T.B.-W.a.R., Auto-injectors: Technology advances and market trends. Innovations in Pharmaceutical Technology, 2007. 23: p. 57-62.
13. Autoinjector, B. Instructions for Use, Bayer Healthcare. [cited 2020 3 September]; Available from: http://labeling.bayerhealthcare.com/html/products/Betaconnect_IFU.pdf.

แบบทดสอบความรู้ทางวิชาการ

การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์ในการนำส่งยา

*** ถ้าท่านตอบคำถามถูกต้องอย่างน้อย 13 ข้อ ท่านจะได้รับ CPE 2.5 หน่วยกิต
เลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดแล้วทำเครื่องหมายในกระดาษคำตอบ ส่งกลับมายังเภสัชกรรมสมาคมฯ ภายในวันที่ **30 เมษายน 2564** ***

1. ข้อใดอธิบายคำจำกัดความของระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์ได้ดีที่สุด

ก. การส่งมอบยาให้กับผู้ป่วยผ่านเทคโนโลยีการสื่อสารทางไกล
ข. การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และเทคโนโลยีอื่น ๆ เพื่อช่วยในการนำส่งยา
ค. การวินิจฉัยโรคและส่งมอบยาให้กับผู้ป่วยผ่านเทคโนโลยีการสื่อสารทางไกล
ง. การนำส่งตัวยาสำคัญด้วยระบบนำส่งยาที่มีการควบคุมการปลดปล่อยตัวยาสำคัญด้วยอัตราคงที่

2. ข้อใดเป็นรูปแบบของระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์

ก. Sustained release tablet
ข. Transdermal patch
ค. Digital pen
ง. Microencapsulation

3. ข้อใดเป็นองค์ประกอบของระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์ที่ทำหน้าที่ให้พลังงานกับระบบนำส่ง

ก. Battery
ข. Sensor
ค. Transceiver
ง. Reservoir

4. ข้อใดเป็นองค์ประกอบของระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์ที่ทำหน้าที่เป็นตัวรับและส่งสัญญาณ

ก. Transceiver
ข. Sensor
ค. Reservoir
ง. Battery

5. ข้อใดเป็นระบบที่ช่วยในการสื่อสารของระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์

ก. Bluetooth
ข. Reservoir
ค. Motion sensor
ง. Data recording

6. ตัวรับสัญญาณในข้อใดเหมาะสำหรับการประยุกต์ใช้ในระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์สำหรับระบบทางเดินอาหาร

ก. pH sensor
ข. Motion sensor
ค. Glucose sensor
ง. Moisture sensor

7. ข้อใดเป็นระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์ชนิดฝังใต้ผิวหนัง

ก. Microchip devices
ข. Electronic capsules
ค. Electronic transdermal patches
ง. Auto injectors

8. ข้อใดเป็นระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์ที่มีการบริหารยาด้วยการรับประทาน

ก. Auto injectors
ข. Electronic capsules
ค. Microchip devices
ง. Electronic pump

9. ข้อใดเป็นระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์ที่ใช้นำส่งยาในรูปแบบยาฉีด สามารถนำส่งยาได้รวดเร็ว เหมาะกับการใช้นำส่งยาเพื่อช่วยชีวิต ผู้ป่วยสามารถบริหารยาฉีดได้ด้วยตนเอง

ก. Auto injectors | ข. Electronic capsules
ค. Microchip devices | ง. Electronic pump

10. ข้อใดเป็นระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์ที่ประกอบด้วยการกระตุ้นและควบคุมการปลดปล่อยตัวยาสำคัญด้วยไฟฟ้าและแรงกล

ก. Auto injectors | ข. Electronic capsules
ค. Microchip devices | ง. Electronic pump

11. ข้อใดเป็นระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์ที่ตัวยาสำคัญถูกบรรจุไว้ในกระบอกฉีดยามาตรฐานในรูป lyophilized formulation

ก. Auto injectors | ข. Electronic capsules
ค. Microchip devices | ง. Electronic pump

12. ระบบช่วยเตือนการบริหารยาทำให้ระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์มีจุดเด่นในด้านใด

ก. เพิ่มความสะดวกสบายและความร่วมมือในการใช้ยาของผู้ป่วย
ข. ช่วยในการนำส่งยาสู่เป้าหมาย
ค. เพิ่มความแม่นยำในการปรับขนาดยา
ง. ช่วยในการติดตามและประเมินผลการรักษา

13. ระบบบันทึกข้อมูลทำให้ระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์มีจุดเด่นในด้านใด

ก. เพิ่มความสะดวกสบายและความร่วมมือในการใช้ยาของผู้ป่วย
ข. ช่วยในการนำส่งยาสู่เป้าหมาย
ค. เพิ่มความแม่นยำในการปรับขนาดยา
ง. ช่วยในการติดตามและประเมินผลการรักษา

14. ลักษณะของผู้ป่วยในข้อใดที่อาจมีข้อจำกัดในการใช้ระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์

ก. ผู้ป่วยที่มักลืมเวลาในการบริหารยา
ข. ผู้ป่วยที่ชื่นชอบการใช้สมาร์ตโฟน
ค. ผู้ป่วยสูงอายุที่ไม่ชอบการใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ
ง. ผู้ป่วยที่ต้องการความช่วยเหลือในการปรับขนาดยา

15. ข้อใดเป็นข้อควรระวังที่สำคัญในการใช้ระบบนำส่งยาอิเล็กทรอนิกส์ที่มีระบบบันทึกข้อมูลการใช้ยา

ก. การเข้าถึงข้อมูลการใช้ยาของผู้ป่วย
ข. การปลดปล่อยตัวยาสำคัญที่ไม่เหมาะสมกับเวลา
ค. การลืมบริหารยาของผู้ป่วย
ง. การต้องการความช่วยเหลือด้านเทคโนโลยีของผู้ป่วย

CPE
2.5 Credits Reply

ฉบับประจำเดือนมกราคม - มีนาคม 2564

กระดาษคำตอบ

☐ ภก. ☐ ภญ. เลขที่ใบประกอบวิชาชีพ ☐☐☐☐☐☐☐

(ขอความกรุณาใส่เลขที่ใบประกอบให้ด้วยเพื่อการคิดคะแนน CPE)

ชื่อ...นามสกุล...อายุ.........................ปี.......................

☐ ร.พ.รัฐบาล ☐ ร.พ.เอกชน ☐ ร้านขายยา ☐ อื่นๆ...ที่อยู่เลขที่...............................

หมู่.......................ซอย...อาคาร...ชั้นที่..

แขวง/ตำบล...............................เขต/อำเภอ....................................จังหวัด...................................รหัสไปรษณีย์.......................

โทรศัพท์...............................โทรสาร.....................................มือถือ...............................E-mail..

(พับตามรอยนี้)

ให้ขีดเครื่องหมาย ✓ หรือ × ทับข้อที่ถูกต้องที่สุดเพียงคำตอบเดียว

	ก	ข	ค	ง
1	ก	ข	ค	ง
2	ก	ข	ค	ง
3	ก	ข	ค	ง
4	ก	ข	ค	ง
5	ก	ข	ค	ง
6	ก	ข	ค	ง
7	ก	ข	ค	ง
8	ก	ข	ค	ง

	ก	ข	ค	ง
9	ก	ข	ค	ง
10	ก	ข	ค	ง
11	ก	ข	ค	ง
12	ก	ข	ค	ง
13	ก	ข	ค	ง
14	ก	ข	ค	ง
15	ก	ข	ค	ง

เรื่อง...เลขที่สมาชิก ภสท..

(พับตามรอยนี้)

โปรด!! ส่งกระดาษคำตอบของท่านมาที่

เภสัชกรรมสมาคมแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์
40 สุขุมวิท 38 ถนนสุขุมวิท แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110

ข้อเสนอแนะในการจัดทำ CPE ....
....
....
....
....
....
....

(กระดาษคำตอบสามารถถ่ายเอกสารได้)

*** ท่านจะได้รับ CPE 2.5 หน่วยกิต **หมดเขตรับคำตอบ 30 เมษายน 2564** นับจากตราประทับไปรษณีย์เป็นสำคัญ
CPE จะปรากฏบนเว็บไซต์การศึกษาต่อเนื่อง หลังหมดเขตรับคำตอบ 1 เดือน ***

CPE

2.5 Credits *Reply*

ชื่อและที่อยู่ผู้ฝาก

....

....

....

กรุณาส่ง

เภสัชกรรมสมาคมแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์

40 สุขุมวิท 38 ถนนสุขุมวิท แขวงพระโขนง

เขตคลองเตย กรุงเทพฯ

10110

2.5 Credits *Reply*

CPE

EXECUTIVE'S talk...

สวัสดีครับ ท่านผู้อ่านวารสารยาน่ารู้เล่มนี้ ย่อมถือได้ว่าเป็นหนังสือฉบับที่ให้การต้อนรับศักราชใหม่ ปี พ.ศ.2564 ซึ่งได้เริ่มขึ้นแล้ว ขณะเดียวกันนี้การดำเนินงานของกองบรรณาธิการวารสาร **"ยาน่ารู้"** ก็ยังดำเนินงานก้าวไปข้างหน้าอย่างไม่หยุดยั้ง เพื่อเป็นการเผยแพร่ให้ท่านผู้อ่านได้รับความรู้ ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์เภสัชกรรมแก่เภสัชกรทุกระดับชั้น และทุกเครือข่ายวิชาชีพเภสัชกรรม ได้รับทราบรายละเอียดของผลิตภัณฑ์เภสัชกรรม ตลอดจนการบริหารดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์เภสัชกรรม ได้ประสบความสำเร็จมาด้วยดี

วารสาร **"ยาน่ารู้"** เล่มนี้ก็เป็นสื่อกลางที่จะนำเรื่องราวของสถานประกอบการที่ดำเนินธุรกิจผลิตภัณฑ์เภสัชกรรมที่อยากจะบอกว่าเป็นการเริ่มต้นที่ไม่มีอะไรเลยมาก่อน ได้เจริญก้าวหน้าขึ้นมาตามลำดับ จนมีผลิตภัณฑ์เภสัชกรรมหลากหลายรูปแบบ สถานประกอบการที่จะเขียนให้ทราบนี้ คือ **PHARMALAND GROUP** ภายใต้การบริหารงานของ เภสัชกรสมทบ บุญนิมิตร เภสัชกรที่เริ่มต้นชีวิตทำงานด้วยการเป็น "ผู้แทนบริษัทยา" ของบริษัทยานำเข้าจากต่างประเทศ ท่านได้ทุ่มเทการทำงานจนเป็นที่รู้จักของแพทย์ เภสัชกรที่จะต้องใช้ยาในการบำบัด บรรเทา และรักษาผู้ป่วย จากจุดนี้นี่เอง จึงทำให้เกิดความคิดที่จะมีธุรกิจด้านยาของตัวเองขึ้นมา ในที่สุดได้ก่อตั้งเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัดฟาร์มาแลนด์ ขึ้นมาในปี ค.ศ.1974 (2517) ดำเนินธุรกิจยาเติบโตขึ้นมาจนเป็น PHARMALAND GROUP ในปัจจุบัน มีธุรกิจผลิตภัณฑ์เภสัชกรรมหลากหลายรูปแบบ ท่านคงได้อ่านในหน้าแรกของบทสัมภาษณ์กองบรรณาธิการมาแล้ว การดำเนินงานของธุรกิจย่อมมีการถ่ายทอดส่งต่อให้กับผู้ที่ได้รับความไว้วางใจและคัดเลือกเข้ามาบริหารงานแทนตามวงจรชีวิต "คุณสรวิศ บุญนิมิตร" บุตรชายหัวแก้วหัวแหวน ได้เข้ามารับงานจากผู้เป็นบิดาอย่างเต็มภาคภูมิในปัจจุบันนี้ เรื่องราวของการบริหารงานของ "วัยหนุ่ม" มีสาระมากมายท่านกรุณาติดตามในบทสัมภาษณ์ของกองบรรณาธิการ **"ยาน่ารู้"** เช่นเดียวกัน

ท้ายที่สุดนี้ ขอถือโอกาสในวาระขึ้นปีใหม่ พ.ศ.2564 ขออำนวยพรให้ท่านผู้อ่านทุกท่าน จงประสบแต่ความสุขความเจริญ มีความมั่งคั่ง ยั่งยืน และมั่นคงในชีวิต ประสบผลสำเร็จในหน้าที่การงานด้วยดีตลอดกาล

(เภสัชกรวิชา สุขุมาวาสี)
อุปนายกเภสัชกรรมสมาคมแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์
และที่ปรึกษาวารสาร "ยาน่ารู้"