

4. การวิจัยและการพัฒนา

การที่บริษัทดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ โดยนำเข้าเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์จากต่างประเทศ เพื่อจัดจำหน่ายให้กับสถานพยาบาลในประเทศ ทั้งโรงพยาบาลรัฐบาล โรงพยาบาลเอกชน และคลินิกและบุคลากรทางการแพทย์ในประเทศไทย โดยสินค้าที่จำหน่ายเป็นสินค้าภายใต้ตราสินค้าของผู้ผลิต นอกจากนี้ บริษัทยังได้ว่าจ้างผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในต่างประเทศ (ประเทศไต้หวัน และประเทศมาเลเซีย) (Original Equipment Manufacturer : OEM) เพื่อผลิตของบรรจุเวชภัณฑ์สำหรับการทำให้ปราศจากเชื้อ เพื่อจำหน่ายภายใต้ตราสินค้า “TM Medipak” จุกปิดปลายวัสดุทางการแพทย์ ภายใต้ตราสินค้า “TM Stericap” และชุดสายยางสำหรับการผ่าตัดหัวใจของเด็กทารก เด็กเล็ก เด็กโต และผู้ใหญ่ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “TM Tubing Pack” ของบริษัท โดยที่ไม่มีโรงงานผลิตสินค้าเป็นของตนเอง บริษัทจึงไม่มีการวิจัยและพัฒนาในส่วนการผลิตสินค้า อย่างไรก็ตาม บริษัทให้ความสำคัญกับการพัฒนาสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัท โดยเน้นการว่าจ้างบริษัทผู้ผลิตภายนอกในต่างประเทศที่มีระบบการผลิตสินค้าที่เป็นมาตรฐาน มีคุณภาพสินค้าเป็นที่ยอมรับ และมีราคาที่เหมาะสม เพื่อเพิ่มความหลากหลายของการจำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทมากขึ้น โดยเน้นสินค้าในกลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้แล้วทิ้งในส่วนที่เกี่ยวกับการป้องกันการติดเชื้อ เช่น เสื้อคลุมผ่าตัด และเสื้อคลุมกันน้ำกันเลือดและสารคัดหลั่งที่ออกจากตัวผู้ป่วย ภายใต้เครื่องหมายการค้า “TM Surgical Gown” เจลหล่อลื่นสำหรับการตรวจภายใน ภายใต้เครื่องหมายการค้า “TM GEL” เป็นต้น ปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการพัฒนาสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทให้นำมาจำหน่ายให้มากขึ้น

นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญกับการจัดหาและจัดซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีคุณภาพ มีมาตรฐานการผลิตจากผู้ผลิต และเป็นที่ยอมรับในวงการสาธารณสุขทั่วไป และเน้นจำหน่ายสินค้าที่มีความหลากหลายและตรงกับความต้องการของลูกค้า ทั้งลูกค้าโรงพยาบาลรัฐบาล โรงพยาบาลเอกชน และคลินิกและบุคลากรทางการแพทย์ในประเทศไทย โดยเฉพาะในส่วนผลิตภัณฑ์ในกลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในห้องปฏิบัติการและธนาคารเลือด (Diagnostic & Laboratory Products) ที่บริษัทจะเน้นความหลากหลายของสินค้าที่จะนำมาจำหน่ายมากยิ่งขึ้น เช่น เครื่องตรวจค่าความเข้มข้นของเลือด (Hemoglobin Photometer) จะเห็นได้ว่าตั้งแต่ปี 2558 เป็นต้นมา บริษัทได้เริ่มให้ความสำคัญในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในกลุ่มอุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์เฉพาะทางเกี่ยวกับการผ่าตัดหัวใจ และเครื่องมือผ่าตัดทั่วไป (Speciality products, Cardiovascular products and Surgical instruments) มากขึ้น ปัจจุบันบริษัทจึงเน้นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในกลุ่มเฉพาะทางให้มีความหลากหลายและครบวงจร ตัวอย่างเช่น การจำหน่ายเครื่องมือสำหรับการผ่าตัดหัวใจ ชุดเครื่องมือดึงเปิดหน้าท้อง เครื่องหัวใจและปอดเทียม เครื่องช่วยพยุงระบบไหลเวียนโลหิต ลิ้นหัวใจเทียม ปอดเทียม เครื่องดูดเจาะชิ้นเนื้อเต้านมระบบสูญญากาศ เป็นต้น

บริษัทยังให้ความสำคัญกับการบริหารสินค้าคงคลังของบริษัทเป็นอย่างมาก โดยบริษัทได้พัฒนาระบบควบคุมการบริหารสินค้าคงคลัง คือ เครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในคลังสินค้าของบริษัท (Warehouse Management System) ทำให้บริษัทสามารถพัฒนาการบริหารสินค้าคงคลัง ประเภทเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถตรวจสอบปริมาณคงเหลือของสินค้าคงคลังได้ตลอดเวลา (Real Time) และสามารถใช้ระบบมาช่วยควบคุมการเบิกจ่ายแทนการใช้บุคลากร อีกทั้งยังเป็นการลดต้นทุนในการใช้บุคลากรในการจัดการสินค้าคงคลัง การลดความเสี่ยงด้านการขายและเบิกสินค้าที่อาจไม่สัมพันธ์กัน และเป็นประโยชน์ในการบริหารสินค้าคงคลังที่มีอายุการเก็บรักษาเพื่อป้องกันสินค้าเสื่อมสภาพหรือล้าสมัย ตลอดจนเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดซื้อสินค้าจากผู้ผลิต ทั้งนี้ การบริหารสินค้าคงคลัง ประเภทเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ของบริษัทจะใช้นโยบายสินค้าใดที่จะหมดอายุก่อนจะถูกจำหน่ายออกไปก่อน เพื่อลดความเสียหายจากสินค้าหมดอายุและไม่เกิดการสูญเสีย หรือ นโยบายการบริหารสินค้าคงคลัง

แบบ FEFO (First Expired, First Out) ซึ่งบริษัทได้เริ่มใช้งานระบบการบริหารสินค้าคงคลัง ประเภทเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในคลังสินค้าของบริษัท (Warehouse Management System) อย่างเป็นทางการได้ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม พ.ศ. 2559 เป็นต้นไป

ไม่เพียงแต่การเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ที่จะนำมาจำหน่ายให้แก่ลูกค้าและการพัฒนาระบบการบริหารสินค้าคงคลังของบริษัทเท่านั้น บริษัทยังให้ความสำคัญในการพัฒนาบุคลากรเพื่อเพิ่มทักษะ ความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เครื่องมือแพทย์ที่บริษัทจำหน่าย โดยจัดให้มีการอบรมและพัฒนาความรู้ (Training) แก่พนักงานอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ ดังนี้

- 1) การอบรมและพัฒนาความรู้ของผู้บริหาร ฝ่ายขาย และผู้เชี่ยวชาญผลิตภัณฑ์ (Product Specialist)
 - บริษัทจัดสัมมนาวิชาการ หลักสูตรฝึกอบรมเพื่อเพิ่มพูนความรู้ความเข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์ต่างๆ ตลอดจนการเรียนรู้งานใช้งานให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด และพัฒนาความสามารถในการนำเสนอสินค้า การสาธิตการใช้งาน และการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องมือแพทย์ให้แก่พนักงานของบริษัท (Selling Skill Training) โดยเชิญวิทยากรที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ เช่น บุคลากรทางการแพทย์และผู้เชี่ยวชาญด้านเทคนิคจากภายนอกองค์กร ตลอดจนการเชิญตัวแทนจากผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์ที่เป็นคู่ค้าของบริษัทมาอบรมให้ความรู้ ความเข้าใจและให้คำแนะนำแก่พนักงานของบริษัททั้งพนักงานขาย และผู้เชี่ยวชาญผลิตภัณฑ์ (Product Specialist) โดยตรงอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกปี
 - บริษัทส่งผู้บริหารและพนักงานเดินทางไปศึกษาดูงานของบริษัทผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์ในต่างประเทศที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่าย เช่น ประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศสวีเดน ประเทศฝรั่งเศส เป็นต้น เพื่อให้ทราบถึงกระบวนการผลิต คุณภาพและมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่าย
- 2) การอบรมและพัฒนาความรู้ของฝ่ายช่างเทคนิค

บริษัทมีการส่งพนักงานฝ่ายช่างเทคนิคเข้าร่วมการอบรมเกี่ยวกับการดูแลและซ่อมบำรุงรักษาเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ โดยช่างเทคนิคจะต้องผ่านการอบรมและได้เอกสารการรับรองจากบริษัทผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์ที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่าย เพื่อให้มั่นใจว่าฝ่ายช่างเทคนิคของบริษัทมีความสามารถในการบำรุงรักษาและซ่อมแซมเครื่องมือทางการแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่บริษัทจำหน่ายได้อย่างถูกต้อง
- 3) การอบรมและพัฒนาความรู้ของฝ่ายขึ้นทะเบียนเครื่องมือแพทย์

บริษัทมีการส่งพนักงานฝ่ายขึ้นทะเบียนเครื่องมือแพทย์เข้าร่วมการอบรมที่จัดโดยสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) หรือสมาคมอุตสาหกรรมเทคโนโลยีเครื่องมือแพทย์ไทย (THAIMED) อย่างสม่ำเสมอ ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับระเบียบ ประกาศ คำสั่ง กฎกระทรวง ข้อบังคับ พระราชบัญญัติ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่างๆ ในการเป็นผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์ ที่อาจมีการปรับปรุง เพิ่มเติม หรือเปลี่ยนแปลงจากที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน ตลอดจนการปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ในปัจจุบัน เช่น การออกเอกสารหนังสือรับรองการนำเข้าเครื่องมือแพทย์ การโฆษณาเครื่องมือแพทย์ ตามที่กำหนดโดยพระราชบัญญัติเครื่องมือแพทย์ พ.ศ. 2551 เป็นต้น
- 4) การอบรมและพัฒนาความรู้ของฝ่ายจัดซื้อจัดจ้าง

บริษัทมีการส่งพนักงานฝ่ายจัดซื้อจัดจ้างไปเข้าร่วมการอบรมเกี่ยวกับระเบียบการจัดซื้อจัดจ้าง ซึ่งจัดโดยกรมบัญชีกลาง หรือสมาคมอุตสาหกรรมเทคโนโลยีเครื่องมือแพทย์ไทย (THAIMED) อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้บริษัทสามารถปฏิบัติตามระเบียบการจัดซื้อจัดจ้างของโรงพยาบาลรัฐบาล ตามที่กำหนดโดยหน่วยงานของรัฐ เพื่อให้การดำเนินการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เป็นไปอย่างถูกต้องตามระเบียบของหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

ตัวอย่างภาพการเข้าร่วมสัมมนาวิชาการเพื่อพัฒนาและเพิ่มพูนความรู้ให้แก่พนักงานบริษัท



นอกจากการพัฒนาบุคลากรให้ทำงานกับบริษัทอย่างมีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่องในระยะยาวแล้ว บริษัทยังมีนโยบายให้บริษัทเป็น “Happy Working Place” โดยมีการส่งเสริมกิจกรรมทางพุทธศาสนา เช่น การปฏิบัติธรรม การฝึกสมาธิ การกล่อมเกลาคิดใจให้ทำงานร่วมกันเป็นทีมได้อย่างมีประสิทธิภาพ เป็นต้น