

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการส่งใช้ยาลดระดับความดันโลหิตสูงในผู้ป่วยของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมืองเชียงใหม่ เก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามจากประชากร ซึ่งเป็นแพทย์ประจำแผนกอายุรกรรมในโรงพยาบาลรัฐบาลและเอกชน ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่จำนวน 90 ราย โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก ซึ่งสามารถสรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ ดังต่อไปนี้

สรุปผลการศึกษา

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุอยู่ระหว่าง 31-40 ปี ประจำอยู่โรงพยาบาลรัฐบาลที่มีจำนวนเตียงมากกว่า 500 เตียง

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีจำนวนผู้ป่วยโรคความดันโลหิตสูงที่ต้องจ่ายยาลดระดับความดันโลหิตสูงเพื่อการรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์อยู่ระหว่าง 10 – 20 ราย ซึ่งแพทย์ส่วนใหญ่สั่งจ่ายยาลดระดับความดันโลหิตจำนวน 2 ชนิด เพื่อควบคุมความดันโลหิตให้อยู่ในระดับปลอดภัย และยาลดระดับความดันโลหิตสูงที่ผู้ตอบแบบสอบถามนิยมใช้ อันดับ 1 ได้แก่ Diuretics อันดับ 2 ได้แก่ ARB อันดับ 3 ได้แก่ ACE Inhibitors อันดับ 4 ได้แก่ Beta Blocker อันดับ 5 ได้แก่ Calcium Channel Blockers และอันดับ 6 ได้แก่ Fixed Dose Combination

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการส่งใช้ยาลดระดับความดันโลหิตสูงของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมืองเชียงใหม่

จากการศึกษาพบว่า ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการส่งใช้ยาลดระดับความดันโลหิตสูงของผู้ตอบแบบสอบถามเรียงตามลำดับค่าเฉลี่ย คือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์มีผลในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.64) ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดมีผลในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.44) ปัจจัยด้านราคามีผลในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.36) และปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายมีผลในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.61) ตามลำดับ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมมีผลต่อการสั่งใช้ยาของผู้ตอบแบบสอบถามในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษามีผลในระดับมากที่สุด รองลงมา คือ ตัวยามีความปลอดภัยสูง มีผลในระดับมากที่สุด

ปัจจัยด้านราคาโดยรวมมีผลต่อการสั่งใช้ยาของผู้ตอบแบบสอบถามในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา มีผลในระดับมาก รองลงมา คือ เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติมีผลในระดับมาก

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายโดยรวมมีผลต่อการสั่งใช้ยาของผู้ตอบแบบสอบถามในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ การรักษาคุณภาพในขณะที่จัดส่งมีผลในระดับปานกลาง รองลงมา คือ บริการจัดส่งรวดเร็วตรงเวลา มีผลในระดับปานกลาง

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดโดยรวมมีผลต่อการสั่งใช้ยาของผู้ตอบแบบสอบถามในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศมีผลในระดับมาก รองลงมา คือ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ของไทย มีผลในระดับมาก

ตารางที่ 31 สรุปลำดับของปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 10 ลำดับแรก ของปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาในระดับความดันโลหิตสูงในผู้ป่วยของผู้ตอบแบบสอบถาม

ลำดับ	ปัจจัยย่อย	ปัจจัยหลัก	ค่าเฉลี่ย	ระดับที่มีผล
1	ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา	ด้านผลิตภัณฑ์	4.67	มากที่สุด
2	ตัวยามีความปลอดภัยสูง	ด้านผลิตภัณฑ์	4.42	มากที่สุด
3	สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว	ด้านผลิตภัณฑ์	4.34	มาก
4	บทความ หรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ	ด้านการส่งเสริมการตลาด	4.32	มาก
5	บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ของไทย	ด้านการส่งเสริมการตลาด	4.18	มาก
6	ตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและมีข้อมูล	ด้านผลิตภัณฑ์	3.91	มาก
7	ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัย	ด้านผลิตภัณฑ์	3.82	มาก
8	ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา	ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.81	มาก
9	มีปฏิกริยาระหว่างตัวยา(Drug Interaction) ต่ำ	ด้านผลิตภัณฑ์	3.79	มาก
10	จัดประชุมวิชาการ(Symposium)โดยมีวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย	ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.73	มาก

จากการศึกษา พบว่า เมื่อนำปัจจัยย่อยทั้งหมดมาเรียงลำดับ 10 ลำดับแรกที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด มีปัจจัยย่อยของปัจจัยส่วนประสมการตลาดเพียง 2 ปัจจัยหลักที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 10 ลำดับแรก คือ ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ 6 ปัจจัย ปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาด 4 ปัจจัย

ส่วนที่ 3 พฤติกรรมการซื้อขององค์กรและปัจจัยอื่น ๆ ที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาลดระดับความดันโลหิตสูงของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมืองเชียงใหม่

3.1 การมีส่วนร่วมในกระบวนการพิจารณาซื้อยาลดระดับความดันโลหิตสูงในผู้ป่วยของแพทย์

จากการศึกษา พบว่ากลุ่มงานทางการแพทย์ที่ผู้ตอบแบบสอบถามปฏิบัติงานอยู่ เป็นผู้มีส่วนร่วมในการพิจารณายาลดความดันโลหิตสูงเข้าบัญชียาในโรงพยาบาลมากที่สุด รองลงมาคือ ผู้อำนวยการ โรงพยาบาล และตัวของผู้ตอบแบบสอบถามเอง ตามลำดับ และผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจนำยาลดระดับความดันโลหิตเข้าสู่บัญชีโรงพยาบาลด้วยเช่นกัน และส่วนใหญ่เป็นผู้เซ็นเอกสารรับรองในการเสนอขาย รองลงมา คือ เป็นผู้ร่วมให้คะแนนในการเสนอขายเข้าโรงพยาบาล ร่วมเป็นกรรมการในการพิจารณา และเป็นผู้รวบรวมข้อมูลยาที่เสนอ ตามลำดับ

3.2 ปัจจัยอื่น ๆ ที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาลดความดันโลหิตสูงในผู้ป่วยของแพทย์ ได้แก่ ปัจจัยสภาพแวดล้อม ปัจจัยภายในองค์กร ปัจจัยระหว่างบุคคล และปัจจัยเฉพาะบุคคล

ปัจจัยสภาพแวดล้อม

จากการศึกษา พบว่า เมื่อยาลดระดับความดันโลหิตสูงที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ หรือ ยาต้นแบบ (Original) ที่ใช้อยู่ถูกกำหนดให้อยู่นอกบัญชียาหลักแห่งชาติ ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกใช้ยาตามสิทธิ์ของผู้ป่วยมากที่สุด รองลงมา คือ เลือกใช้ยาต้นแบบ (Original) อื่นๆ ที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติและใช้ในประเทศ (Local) แทน และผู้ตอบแบบสอบถามเห็นว่านวัตกรรมยาลดระดับความดันโลหิตสูงแบบที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ป่วยมากที่สุดคือ ยาที่สามารถรับประทานเพียงวันละ 1 เม็ด รองลงมาคือ ยาที่ผสมตัวยา 2 ชนิดในเม็ดเดียว (Fixed Dose Combination)

ปัจจัยภายในองค์กร

เมื่อจำแนกตามนโยบายการสั่งใช้ยาลดระดับความดันโลหิตสูงของโรงพยาบาล ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกใช้ยาตามสิทธิ์ของผู้ป่วย มากที่สุด รองลงมาคือ เลือกใช้ยาได้ตามอาการผู้ป่วย

ปัจจัยระหว่างบุคคล

ผู้ตอบแบบสอบถาม มีความคิดเห็นในเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างแพทย์และผู้แทนยา มีผลต่อการสั่งใช้ยา มากที่สุด และผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีการสอบถามข้อมูลของยาลดระดับความดันโลหิตสูงกับเภสัชกร

ปัจจัยเฉพาะบุคคล

การได้รับทราบข้อมูลใหม่ๆเรื่องยาลดระดับความดันโลหิตสูง เมื่อจำแนกตามแหล่งที่มา ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกการเข้าฟังบรรยายในการประชุมวิชาการ มากที่สุด รองลงมา คือ ข้อมูลจากผู้แทนยา การศึกษาค้นคว้าด้วยตัวเอง ประสบการณ์การใช้ยา

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาลดระดับความดันโลหิตสูงในผู้ป่วยของแพทย์ ได้แก่ ปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด จำแนกตามประเภทของโรงพยาบาลที่ประจำอยู่ และจำนวนเตียงของสถานพยาบาลที่ประจำอยู่

ตารางที่ 32 สรุประดับของปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาลดระดับความดันโลหิตสูงในผู้ป่วยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามประเภทของโรงพยาบาลที่ประจำอยู่

สถานพยาบาล	ระดับของปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งใช้ยา			
	ด้านผลิตภัณฑ์	ด้านราคา	ด้านการจัดจำหน่าย	ด้านการส่งเสริมการตลาด
โรงพยาบาลรัฐบาล	มาก	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
โรงพยาบาลเอกชน	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง

จากการศึกษา พบว่าปัจจัยส่วนประสมการตลาดเกือบทุกด้านมีผลต่อการสั่งใช้ยาลดระดับความดันโลหิตสูงของผู้ตอบแบบสอบถามที่ประจำอยู่โรงพยาบาลรัฐบาลและโรงพยาบาลเอกชนในระดับปานกลาง ยกเว้น ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามที่ประจำอยู่โรงพยาบาลรัฐบาลในระดับมาก

ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดและรองลงมาพร้อมทั้งระดับที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาลดระดับความดันโลหิตสูงของผู้ตอบแบบสอบถาม มีรายละเอียดดังนี้

ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่ประจำอยู่โรงพยาบาลรัฐบาล คือ ตัวยาที่มีความประสิทธิภาพในการรักษา มีผลในระดับมากที่สุด รองลงมา คือ ตัวยาที่มีความปลอดภัยสูง มีผลในระดับมากที่สุด

สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่ประจำอยู่โรงพยาบาลเอกชน คือ ตัวยาที่มีความประสิทธิภาพในการรักษา มีผลในระดับมาก รองลงมา คือ ตัวยาที่มีความปลอดภัยสูง มีผลในระดับมาก

ปัจจัยย่อยด้านราคา สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่ประจำอยู่โรงพยาบาลรัฐบาล คือ เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ มีผลในระดับมาก รองลงมา คือ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา มีผลในระดับมาก

สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่ประจำอยู่โรงพยาบาลเอกชน คือ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา มีผลในระดับมาก รองลงมา คือ ราคาไม่แตกต่างจากยาที่มีคุณภาพระดับเดียวกัน มีผลในระดับมาก

ปัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่าย สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่ประจำอยู่โรงพยาบาลรัฐบาล คือ การรักษาคุณภาพในขณะที่จัดส่ง มีผลในระดับปานกลาง รองลงมา คือ บริการที่รวดเร็วตรงเวลา มีผลในระดับปานกลาง

สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่ประจำอยู่โรงพยาบาลเอกชน คือ บริการที่รวดเร็วตรงเวลา มีผลในระดับปานกลาง รองลงมา คือ การรักษาคุณภาพในขณะที่จัดส่ง มีผลในระดับปานกลาง

ปัจจัยย่อยด้านส่งเสริมการตลาด สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่ประจำอยู่โรงพยาบาลรัฐบาล คือ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ มีผลในระดับมาก รองลงมา คือ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ของไทย มีผลในระดับมาก

สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่ประจำอยู่โรงพยาบาลเอกชน คือ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ มีผลในระดับมาก รองลงมา คือ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ของไทย มีผลในระดับมาก

ตาราง 33 สรุประดับของปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาลดระดับความดันโลหิตสูงในผู้ป่วยของแพทย์
จำแนกตามจำนวนเตียงของสถานพยาบาลที่ประจำอยู่

จำนวนเตียง	ระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมการตลาด			
	ด้านผลิตภัณฑ์	ด้านราคา	ด้านการจัด จำหน่าย	ด้านการส่งเสริม การตลาด
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 100 เตียง	ปานกลาง	ปานกลาง	น้อย	ปานกลาง
101-150	มาก	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
151-300	มาก	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
301-500	มาก	มาก	น้อย	ปานกลาง

จากการศึกษาพบว่า ปัจจัยส่วนใหญ่มีผลต่อการสั่งใช้ยาลดระดับความดันโลหิตสูง
ของผู้ตอบแบบสอบถาม มีผลในระดับปานกลาง แต่สำหรับปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ มีผลต่อผู้ตอบ
แบบสอบถามที่ประจำอยู่โรงพยาบาลขนาดตั้งแต่ 101 เตียงขึ้นไปในระดับมาก

**ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดและรองลงมาพร้อมทั้งระดับที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาลด
ระดับความดันโลหิตสูงของผู้ตอบแบบสอบถาม มีรายละเอียดดังนี้**

ปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่ประจำอยู่โรงพยาบาลขนาด
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 100 เตียง คือ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา มีผลในระดับมากที่สุด
รองลงมา คือ ตัวยามีความปลอดภัยสูง มีผลในระดับมาก

สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่ประจำอยู่โรงพยาบาลขนาด 101-150 เตียง คือ ตัวยามี
ประสิทธิภาพในการรักษา มีผลในระดับมาก รองลงมา คือ ตัวยามีความปลอดภัยสูง มีผลในระดับ
มาก

สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่ประจำอยู่โรงพยาบาลขนาด 151-300 และ 301-500
เตียง คือ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา มีผลในระดับมากที่สุด รองลงมา คือ ตัวยามีความ
ปลอดภัยสูง มีผลในระดับมาก

ปัจจัยย่อยด้านราคา สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่ประจำอยู่โรงพยาบาลขนาดเตียง
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 100 เตียง คือ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา มีผลในระดับมาก
รองลงมา คือ เป็นยาในบัญชียาหลักแห่งชาติ มีผลในระดับมาก

สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่ประจำอยู่โรงพยาบาลขนาด 101-150 เตียง คือ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา มีผลในระดับมาก รองลงมา คือ ราคาไม่แตกต่างจากยาที่มีคุณภาพระดับเดียวกัน มีผลในระดับมาก

สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่ประจำอยู่โรงพยาบาลขนาด 151-300 เตียง คือ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา มีผลในระดับมาก รองลงมา คือ ราคาไม่แตกต่างจากยาที่มีคุณภาพระดับเดียวกัน มีผลในระดับปานกลาง

สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่ประจำอยู่โรงพยาบาลขนาด 301-500 เตียง คือ เป็นยาในบัญชียาหลักแห่งชาติ มีผลในระดับมาก รองลงมา คือ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา มีผลในระดับมาก

ปัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่าย สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่ประจำอยู่โรงพยาบาลขนาดเตียงน้อยกว่าหรือเท่ากับ 100 และ 101-150 เตียง คือ บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา มีผลในระดับปานกลาง รองลงมา คือ การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง มีผลในระดับปานกลาง

สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่ประจำอยู่โรงพยาบาลขนาด 151-300 และ 301-500 เตียง คือ การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง มีผลในระดับปานกลาง รองลงมา คือ บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา มีผลในระดับปานกลาง

ปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาด สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่ประจำอยู่โรงพยาบาลทุกขนาดเตียงทั้งน้อยกว่าหรือเท่ากับ 100 เตียง, 101-150 เตียง และ 151-300 เตียง คือ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ มีผลในระดับมาก รองลงมา คือ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ของไทย มีผลในระดับมาก

อภิปรายผล

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาลดระดับความดันโลหิตสูงในผู้ป่วยของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมืองเชียงใหม่ สามารถอภิปรายผลการศึกษาโดยใช้แนวความคิดส่วนประสมการตลาด พฤติกรรมการซื้อขององค์กร และปัจจัยอื่น ๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ซื้อ ตลอดจนจรรยาบรรณที่เกี่ยวข้องได้ดังต่อไปนี้

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

พบว่า มีผลต่อการสั่งใช้ยาลดความดันโลหิตสูงในผู้ป่วยของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมืองเชียงใหม่ในระดับมาก สอดคล้องกับผลการศึกษาของ ลูตา ตันตีวัฒน์ (2548) ที่ศึกษาเรื่องปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วย

โรคเบาหวานชนิดที่ 2 ของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมืองเชียงใหม่ และสอดคล้องกับผลการศึกษาของ สุภารัตน์ พรหมชาติแก้ว (2550) ที่ทำการศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกใช้ยาปฏิชีวนะชนิดฉีดในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาลของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในจังหวัดเชียงใหม่ ที่พบว่าผลในระดับมากเช่นกัน

จากการศึกษาพบว่าปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษามีผลในระดับมากที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ สมศักดิ์ แสงพรหม (2542) ที่ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้ยาต่อต้านเชื้อไวรัสในผู้ติดเชื้อเอชไอวีของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ และสอดคล้องกับการศึกษาของ เอกรัฐ วิฑิตกพัทธ์ (2543) และจิตา ตันติวัฒน์ (2548) คือ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษามีผลในระดับมากที่สุด แต่ไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของ เลิศศักดิ์ คูยั้งรัตน์ (2545) ที่ศึกษาเรื่องปัจจัยทางด้านส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาต้านโรคอ้วนของแพทย์ ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ที่พบว่าตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษามีผลในระดับมาก เนื่องจากเป็นการศึกษาต่างชนิดกัน โดยทั่วไปยาต้านโรคอ้วนมักจะมีผลข้างเคียงของยาที่ต้องระมัดระวังควบคู่ไปกับการรักษาแพทย์จึงให้ความสำคัญกับเรื่องผลข้างเคียงของยามาก

ปัจจัยด้านราคา

พบว่าผลต่อการสั่งใช้ยาลดความดันโลหิตสูงในผู้ป่วยของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมืองเชียงใหม่ในระดับปานกลาง ซึ่งไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของ จิตา ตันติวัฒน์ (2548) และสุภารัตน์ พรหมชาติแก้ว (2550) ที่พบว่าปัจจัยด้านราคามีผลในระดับมาก เนื่องผู้ป่วยโรคความดันโลหิตสูงมักเสียชีวิตจากโรคแทรกซ้อน ดังนั้นแพทย์จึงต้องเลือกยาที่มีประสิทธิภาพสูงที่จะควบคุมความดันให้ปกติ ราคาเป็นส่วนที่พิจารณารองลง

สำหรับปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา มีผลในระดับมาก สอดคล้องกับ จิตา ตันติวัฒน์ (2548) คือ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพยา และ สุภารัตน์ พรหมชาติแก้ว (2550) คือ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพยาเช่นเดียวกันซึ่งมีผลในระดับมากเช่นกัน แต่ไม่สอดคล้องกับ เอกรัฐ วิฑิตกพัทธ์ (2543) ที่พบว่าป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ มีผลในระดับปานกลาง เนื่องจากโดยทั่วไปแล้วยาลดระดับไขมันในเลือดที่เป็นยาต้นแบบ (Original) จะมีราคาสูง ดังนั้นถ้ายาของบริษัทใดอยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติแพทย์ก็จะสามารถเลือกใช้ได้ง่ายมากขึ้น

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย

พบว่ามียาลดความดันโลหิตสูงในผู้ป่วยของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมืองเชียงใหม่ในระดับความสำคัญปานกลาง สอดคล้องกับ สุภารัตน์ พรหมชาติแก้ว (2550) ที่พบว่ามียาลดความดันโลหิตสูงในระดับความสำคัญปานกลางเช่นกัน แต่ไม่สอดคล้องกับ จิตา ตันติวัฒน์ (2548) ที่พบว่ามียาลดความดันโลหิตสูงในระดับมาก เนื่องจากผู้ป่วยโรคเบาหวานถ้ารับประทานยาไม่ต่อเนื่องจะส่งผลให้ผู้ป่วยเกิดภาวะน้ำตาลในเลือดสูงฉับพลันก่อให้เกิดการเสียชีวิตได้และการที่แพทย์ไม่สามารถสั่งจ่ายตัวเดิมได้ต้องเปลี่ยนยาให้ผู้ป่วยเนื่องจากยาในคลังยาของโรงพยาบาลหมดก็ส่งผลเสียต่อการคุมระดับน้ำตาลได้เช่นกัน

สำหรับปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง มีผลในระดับปานกลาง ซึ่งสอดคล้องกับ สุภารัตน์ พรหมชาติแก้ว (2550) ที่พบว่ามียาลดความดันโลหิตสูงในระดับความสำคัญปานกลางเช่นกัน แต่ไม่สอดคล้องกับ จิตา ตันติวัฒน์ (2548) คือ การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง ซึ่งมีผลในระดับมาก เนื่องจากยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดต้องมีการคงตัวของตัวยาที่ดีเพื่อควบคุมระดับน้ำตาลได้ตลอดเวลาจึงต้องรักษาอุณหภูมิในการเก็บยาให้ดี ขณะที่ผลการศึกษาของ เลิศศักดิ์ คุ้มรัตน์ (2545) พบว่าบริษัทผู้จัดจำหน่ายเป็นที่น่าเชื่อถือของลูกค้าและมีสาขาหรือ โกดังในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งมีผลในระดับมาก

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่ามียาลดความดันโลหิตสูงในผู้ป่วยของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมืองเชียงใหม่ในระดับปานกลางสอดคล้องกับ สุภารัตน์ พรหมชาติแก้ว (2550) ที่พบว่ามียาลดความดันโลหิตสูงในระดับปานกลางเช่นกัน แต่ไม่สอดคล้องกับ จิตา ตันติวัฒน์ (2548) ที่พบว่ามียาลดความดันโลหิตสูงในระดับมาก เนื่องจากยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดมีการแข่งขันที่สูงเพราะผู้ป่วยโรคเบาหวานในประเทศไทยมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นทุกปี และยาต้นแบบ (Original) เองก็มียาในประเทศ (Local) มาแข่งขันรายหลาย บริษัทผู้จำหน่ายจึงต้องใช้การส่งเสริมการตลาดที่มากเช่นกัน

สำหรับปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ ที่มีผลในระดับมาก สอดคล้องกับ เลิศศักดิ์ คุ้มรัตน์ (2545) และ จิตา ตันติวัฒน์ (2548) ที่พบว่ามียาลดความดันโลหิตสูงในระดับมากเช่นกัน แต่ไม่สอดคล้องกับ สุภารัตน์ พรหมชาติแก้ว (2550) คือ ความรู้ในผลิตภัณฑ์ยาที่ขายของผู้แทนยา ซึ่งมีผลในระดับมาก เนื่องจากกลุ่มแพทย์แผนกคัดสรรโดยทั่วไปแล้วจะให้ความสำคัญกับเรื่องความสัมพันธ์กับผู้แทนยาและความสม่ำเสมอในการมาเยี่ยมแพทย์ของผู้แทนยามาก จึงต้องให้ผู้แทนยามาพบและให้ข้อมูลเป็นประจำ

พฤติกรรมการณ์ซื้อขององค์กร

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจนำยาลดระดับความดันโลหิตสูงเข้าสู่บัญชีโรงพยาบาล ซึ่งไม่สอดคล้องกับ สุภารัตน์ พรหมชาติแก้ว (2550) ที่แพทย์ไม่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจนำยาเข้าสู่บัญชีโรงพยาบาล เนื่องจากเป็นกลุ่มแพทย์เฉพาะทางคนละกลุ่มกัน

สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจนำยาเข้าสู่บัญชีโรงพยาบาลพบว่าส่วนใหญ่มีบทบาทในการเซ็นเอกสารรับรองในการเสนอยาซึ่งสอดคล้องกับ สุภารัตน์ พรหมชาติแก้ว (2550) ที่พบว่ามีบทบาทในการเซ็นเอกสารรับรองในการเสนอยาเช่นกัน

ปัจจัยอื่นๆ ที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาลดระดับความดันโลหิตสูงในผู้ป่วยของแพทย์

ปัจจัยสภาพแวดล้อม เมื่อยานั้นอยู่นอกบัญชียาหลักแห่งชาติ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เลือกจ่ายตามสิทธิของผู้ป่วย ในขณะที่ผลการศึกษาของ สุภารัตน์ พรหมชาติแก้ว (2550) ศึกษาเรื่องเมื่อยานั้นถูกพิจารณาให้อยู่ในการใช้สิทธิเหนือสิทธิบัตรยา ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เลือกจ่ายตามสิทธิของผู้ป่วย

ปัจจัยภายในองค์กร ข้อกำหนดตามนโยบายของโรงพยาบาลที่ผู้ตอบแบบสอบถามประจำอยู่ส่วนใหญ่กำหนดให้เลือกจ่ายตามสิทธิของผู้ป่วยมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 83.33 ไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของ สุภารัตน์ พรหมชาติแก้ว (2550) ที่พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เลือกจ่ายได้ตามอาการผู้ป่วย เนื่องจากเป็นยาที่ใช้รักษาโรคต่างกัน

ปัจจัยระหว่างบุคคล ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความเห็นว่าความสัมพันธ์ระหว่างผู้แทนยามีผลต่อการสั่งใช้ยา และส่วนใหญ่ได้มีการแลกเปลี่ยนประสบการณ์การใช้ยาลดระดับความดันโลหิตสูงกับแพทย์ผู้เชี่ยวชาญด้านอายุรกรรมท่านอื่นๆ ซึ่งสอดคล้องกับ สุภารัตน์ พรหมชาติแก้ว (2550) แต่ผลการศึกษาที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เคยสอบถามข้อมูลยาลดระดับความดันโลหิตสูงกับเภสัชกรของโรงพยาบาล ซึ่งไม่สอดคล้องกับสุภารัตน์ พรหมชาติแก้ว (2550) ที่พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ไม่เคยสอบถามข้อมูลยากับเภสัชกรของโรงพยาบาล เนื่องจากแพทย์แผนกัลยกรรมจะสั่งยาปฏิชีวนะให้ผู้ป่วยต่อวันเป็นจำนวนมาก จึงมีชำนาญในการใช้ยามาก

ปัจจัยเฉพาะบุคคล ผู้ตอบแบบสอบถามรับทราบข้อมูลใหม่ ๆ เรื่องยา คือ จากการเข้าฟังบรรยายในการประชุมวิชาการ ซึ่งไม่สอดคล้องกับ สุภารัตน์ พรหมชาติแก้ว (2550) ที่พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่รับทราบข้อมูลใหม่ ๆ เรื่องยา จากการศึกษาค้นคว้าด้วยตัวเอง เนื่องจากแพทย์อายุรกรรมมีจำนวนมากจึงมีสมาคมทางการแพทย์ที่ทำการจัดงานประชุมวิชาการ

หลายๆครั้งในแต่ละปี จึงทำให้บริษัทที่จำหน่ายยาลดระดับความดันโลหิตสูงหลายๆบริษัทมีโอกาสได้เข้าไปร่วมจัดบรรยายวิชาการในงานของสมาคมนั้นๆได้

ปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาลดระดับความดันโลหิตสูงในผู้ป่วยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามประเภทของโรงพยาบาลที่ประจำอยู่

จากการศึกษาพบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาลดระดับความดันโลหิตสูงของผู้ตอบแบบสอบถามที่ประจำอยู่โรงพยาบาลรัฐบาลในระดับมาก เนื่องจากเป็นผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ประจำอยู่โรงพยาบาลสังกัดทบวงมหาวิทยาลัย (โรงพยาบาลมหาราชานครเชียงใหม่) และโรงพยาบาลศูนย์ (โรงพยาบาลนครพิงค์) ซึ่งมีการสอนนักศึกษาแพทย์ จึงต้องมีมาตรฐานในการรักษาที่สูงและเป็นแบบแผนตามหลักวิชาการ จึงให้ความสำคัญเรื่องประสิทธิภาพของยามาก เพื่อที่จะควบคุมระดับความดันให้ปกติ ลดการเกิดภาวะแทรกซ้อนต่างๆได้ ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่ประจำอยู่โรงพยาบาลเอกชน มีผลในระดับปานกลาง เนื่องจากโรงพยาบาลเอกชนมีความสะดวกรวดเร็วในการให้บริการ เมื่อผู้ป่วยเกิดภาวะความดันโลหิตสูงขึ้นมา กระทั่งหนักจึงมักไปพบแพทย์ที่โรงพยาบาลเอกชนเพื่อทำการรักษาเบื้องต้นก่อน จากนั้นอาจมีการส่งต่อไปยังโรงพยาบาลรัฐบาลเพื่อตรวจร่างกายให้ละเอียดอีกทีเพื่อเลือกใช้ยาลดระดับความดันโลหิตสูงที่เหมาะสมกับผู้ป่วยนั้นๆต่อไป

ปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาลดระดับความดันโลหิตสูงในผู้ป่วยของแพทย์จำแนกตามจำนวนเตียงของสถานพยาบาลที่ประจำอยู่

จากการศึกษาพบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาลดระดับความดันโลหิตสูงของผู้ตอบแบบสอบถามที่ประจำอยู่โรงพยาบาลที่มีจำนวนเตียงน้อยกว่าหรือเท่ากับ 100 เตียงในระดับปานกลาง เนื่องจากเป็นโรงพยาบาลเฉพาะหน่วยงานและโรงพยาบาลเอกชนขนาดเล็ก จึงมักทำการรักษาผู้ป่วยโรคความดันโลหิตสูงที่อาการไม่รุนแรงมากนักหรือทำการรักษาอาการเบื้องต้นก่อนที่จะส่งต่อไปยังโรงพยาบาลที่ใหญ่กว่าในกรณีที่ผู้ป่วยอาการรุนแรง จึงมีตัวยาลดระดับความดันโลหิตสูงไม่หลากหลายกลุ่มในการรักษา ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่ประจำอยู่โรงพยาบาลที่มีจำนวนเตียงตั้งแต่ 101 เตียงขึ้นไป มีผลในระดับมาก เนื่องจากเป็นโรงพยาบาลรัฐบาลและเอกชนที่ใหญ่ โรงพยาบาลศูนย์ โรงพยาบาลสังกัดทบวงมหาวิทยาลัย จึงมีมาตรฐานในการรักษาที่มากขึ้น มียาลดระดับความดันโลหิตสูงให้เลือกใช้หลายกลุ่ม จึงให้ความสำคัญเรื่องประสิทธิภาพของยามาก

ข้อค้นพบ

จากการศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาลดความดันโลหิตสูงในผู้ป่วยของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมืองเชียงใหม่ มีข้อค้นพบดังนี้

1. ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีผู้มีส่วนร่วมในการพิจารณาลดระดับความดันโลหิตสูงเข้าบัญชียาในโรงพยาบาล คือ กลุ่มงานทางการแพทย์ที่ร่วมปฏิบัติการอยู่ คิดเป็นร้อยละ 81.11

2. ในการศึกษาพบว่า มีเพียง 2 ปัจจัยหลัก ที่ปัจจัยย่อยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 10 ลำดับแรก คือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์และด้านการส่งเสริมการตลาด

3. ในการศึกษาปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 2 ลำดับแรก คือ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา มีผลในระดับมากที่สุด และตัวยามีความปลอดภัยสูง มีผลในระดับมาก ซึ่งปัจจัยย่อยทั้ง 2 ปัจจัยนี้ เป็นปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 2 ลำดับแรกเช่นกันไม่ว่าจะเป็น การวิเคราะห์ข้อมูลโดยรวมของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด, การวิเคราะห์ข้อมูลจำแนกตามประเภทของสถานพยาบาล และการวิเคราะห์ข้อมูลจำแนกตามจำนวนเตียงของสถานพยาบาลที่ผู้ตอบแบบสอบถามประจำอยู่

4. ในการศึกษาปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 2 ลำดับแรก คือ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ มีผลในระดับมาก และ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ของไทย มีผลในระดับมากเช่นกัน ซึ่งปัจจัยย่อยทั้ง 2 ปัจจัยนี้ เป็นปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 2 ลำดับแรกเช่นกันไม่ว่าจะเป็น การวิเคราะห์ข้อมูลโดยรวมของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด, การวิเคราะห์ข้อมูลจำแนกตามประเภทของสถานพยาบาล และการวิเคราะห์ข้อมูลจำแนกตามจำนวนเตียงของสถานพยาบาลที่ผู้ตอบแบบสอบถามประจำอยู่

5. หากนโยบายการสั่งใช้ยาลดความดันโลหิตสูงของโรงพยาบาลมีหลายนโยบาย ผู้ตอบแบบสอบถามร้อยละ 83.33 เลือกใช้นโยบายโดยเลือกใช้ยาตามสิทธิของผู้ป่วย

6. ปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาด เกี่ยวกับพนักงานขายเรื่องความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามในระดับมาก ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาปัจจัยระหว่างบุคคลที่ผู้ตอบแบบสอบถามร้อยละ 97.78 เคยสอบถามข้อมูลหรือข้อสงสัยในการใช้ยากับผู้แทนยา และปัจจัยเฉพาะบุคคลที่ผู้ตอบแบบสอบถามร้อยละ 93.33 รับทราบข้อมูลใหม่ๆ เรื่องยาลดระดับความดันโลหิตสูงจากผู้แทนยา

7. ในการรับทราบข้อมูลหรือหาข้อมูลใหม่ๆ เรื่องยาลดระดับความดันโลหิตสูง ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ได้รับทราบข้อมูลจากการเข้าฟังการบรรยายในการประชุมวิชาการต่างๆ คิดเป็นร้อยละ 95.56

8. ยาลดระดับความดันโลหิตสูงที่ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกใช้มากที่สุด 3 อันดับแรก ได้แก่ อันดับที่ 1 Diuretics อันดับที่ 2 ARB อันดับที่ 3 ACE Inhibitors

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาลดระดับความดันโลหิตสูงในผู้ป่วยของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะแก่บริษัทผู้ผลิตและจำหน่ายยาลดระดับความดันโลหิตสูงในอำเภอเมืองเชียงใหม่ เพื่อวางกลยุทธ์ด้านการตลาดตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ดังนี้

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาลดระดับความดันโลหิตสูงในผู้ป่วยของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมืองเชียงใหม่ โดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา มีผลในระดับมากที่สุด รองลงมา คือ ตัวยามีความปลอดภัยสูง มีผลในระดับมาก ดังนั้นบริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายยาลดระดับความดันโลหิตสูงควรวางกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์โดยมุ่งเน้นการพัฒนา และผลิตยาที่มีประสิทธิภาพในการรักษาที่ดี มีความปลอดภัยสูง ทั้งนี้เพราะคุณภาพของผลิตภัณฑ์ยาถือว่าเป็นจุดเด่นหลักที่มีผลในการสั่งใช้ยาของแพทย์ การควบคุมระดับความดันโลหิตสูงให้อยู่ในระดับปกติไม่ได้อาจส่งผลทำให้เกิดภาวะหลอดเลือดในสมองแตก กล้ามเนื้อหัวใจขาดเลือดเฉียบพลัน ซึ่งทำให้ผู้ป่วยเกิดเป็นอัมพฤกษ์ อัมพาตตลอดจนถึงขั้นเสียชีวิตได้ แพทย์จึงต้องเลือกใช้ยาที่มีประสิทธิภาพในการรักษาและมีความปลอดภัยสูงเพื่อสามารถที่จะควบคุมระดับความดันให้ปกติได้ตลอดการรักษา และเพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีของผู้ป่วย ตลอดจนแพทย์ที่ประจำอยู่โรงพยาบาลที่มีขนาดเตียงตั้งแต่ 101 เตียงขึ้นไปซึ่งเป็นโรงพยาบาลขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ มีจำนวนผู้ป่วยมารับการรักษาเป็นจำนวนมากแพทย์จึงมีโอกาที่จะสั่งใช้ยาได้มาก ดังนั้นบริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายยาลดระดับความดันโลหิตสูงควรมีการใช้กลยุทธ์ด้านการประชาสัมพันธ์ในข้อมูลเรื่องจุดเด่นด้านผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างจากคู่แข่งให้แพทย์ทราบเพื่อสร้างความแตกต่างด้านผลิตภัณฑ์ และทำให้เกิดความมั่นใจในประสิทธิภาพ และความปลอดภัยของตัวยาทำให้เกิดการสั่งใช้ยา และเน้นไปยังแพทย์ที่ประจำอยู่โรงพยาบาลรัฐบาลซึ่งมีมาตรฐานในการรักษาที่สูงและมีการสอนนักศึกษาแพทย์ให้ทราบถึงเรื่องประสิทธิภาพในการรักษาของยากุ่มต่างๆ รวมถึงบริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายยาลดระดับความดันโลหิตสูงควรมีการ

ลงทุนทำวิจัยและตีพิมพ์ผลการวิจัยยาในผู้ป่วยความดันโลหิตสูงออกมาอย่างต่อเนื่อง เพราะแพทย์จะให้การยอมรับและมั่นใจในประสิทธิภาพของยามากขึ้นหากการวิจัยยานั้นได้รับการตีพิมพ์ออกมาในวารสารทางการแพทย์อย่างต่อเนื่อง

ปัจจัยด้านราคา

ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ราคาที่มีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา มีผลในระดับมาก รองลงมา คือ เป็นยาในบัญชียาหลักแห่งชาติ มีผลในระดับมาก ดังนั้นบริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายยาในระดับความดันโลหิตสูงควรใช้กลยุทธ์ด้านราคา คือ ตั้งราคาให้มีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา การที่บริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายยาในระดับความดันโลหิตสูงที่มีคุณภาพก็สามารถตั้งราคาได้สูงกว่ายาที่มีคุณภาพต่ำกว่าได้ นอกจากนี้บริษัทควรให้ข้อมูลทางวิชาการต่างๆ แก่คณะกรรมการบัญชียาหลักแห่งชาติเพื่อให้ยาสามารถเข้าเป็นยาในบัญชียาหลักแห่งชาติ ซึ่งสามารถทำให้ปริมาณการสั่งจ่ายยาเพิ่มมากขึ้น เพราะว่ามีจำนวนผู้ป่วยที่สามารถเบิกจ่ายได้เพิ่มมากขึ้น รวมถึงมีผลต่อการพิจารณาเข้าบัญชียาของโรงพยาบาลรัฐบาลได้มากขึ้นเพราะแพทย์ประจำโรงพยาบาลให้ความสำคัญต่อยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติในระดับมากเช่นกัน ส่วนโรงพยาบาลเอกชน ราคาที่มีความเหมาะสมกับคุณภาพ มีผลต่อแพทย์ผู้ตอบแบบสอบถามในระดับมาก เนื่องจากผู้ป่วยที่เข้ารับการรักษาในโรงพยาบาลเอกชนเน้นเรื่องประสิทธิภาพและความรวดเร็วในการให้บริการ ข้อจำกัดในเรื่องค่าใช้จ่ายมีน้อย ดังนั้นการที่จัดจำหน่ายยาที่มีคุณภาพมีผลต่อการเลือกจ่ายของแพทย์ได้มากขึ้น

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย

เนื่องจากปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายโดยรวมมีผลในระดับปานกลาง ส่วนปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ การรักษาคุณภาพในการจัดส่ง มีผลในระดับปานกลาง รองลงมา คือ บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา มีผลในระดับปานกลาง ดังนั้นบริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายยาในระดับความดันโลหิตสูงควรมีการวางแผนให้มีระบบการขนส่งที่มีคุณภาพ ปัจจัยนี้มีผลต่อแพทย์ที่ประจำโรงพยาบาลรัฐบาล เพราะความร้อนและความชื้นมีผลต่อคุณภาพของยา บริษัทจึงควรมีระบบป้องกันความร้อนและความชื้นระหว่างที่ทำการจัดส่งยามายังโรงพยาบาล ส่วนแพทย์ประจำโรงพยาบาลเอกชนให้ความสำคัญกับปัจจัยย่อยเรื่องการบริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา เนื่องจากโรงพยาบาลเอกชนเน้นการให้บริการที่รวดเร็ว ดังนั้นเมื่อแพทย์สั่งจ่ายแล้วไม่มียาให้ผู้ป่วย แพทย์อาจเปลี่ยนไปจ่ายคู่แข่ง และทำให้เกิดความสูญเสียโอกาสในการเลือกจ่าย บริษัทจึงควรจัดให้ความสะดวกในการสั่งซื้อยา สามารถสั่งซื้อได้หลายช่องทาง เช่น ทางโทรศัพท์ การสั่งทางแฟกซ์ และการสั่งทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-mail) เป็นต้น เพื่อความสะดวกและรวดเร็วสามารถสั่งซื้อได้หลายช่องทาง

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ มีผลในระดับมาก รองลงมา คือ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ของไทย มีผลในระดับมาก ดังนั้นบริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายยาในระดับความดันโลหิตสูงควรเน้นการนำบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศและวารสารการแพทย์ไทยมาเป็นเครื่องมือที่จะให้ผู้แทนยานำไปใช้ในการเยี่ยมแพทย์เป้าหมาย เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้บริษัทด้านความเป็นวิชาการ และผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่รับทราบข้อมูลใหม่ๆของยาจากการเข้าฟังการบรรยายในการประชุมวิชาการ ดังนั้นบริษัทผู้ผลิตจึงควรมีการจัดประชุมวิชาการอย่างสม่ำเสมอเพื่อเป็นการให้ข้อมูลใหม่ๆของยาและเป็นการตอกย้ำให้แพทย์มีความมั่นใจในประสิทธิภาพ และความปลอดภัยของยา

นอกจากนี้พบว่าในการพิจารณานายาลดความดันโลหิตสูงเข้าสู่บัญชีโรงพยาบาล กลุ่มงานทางการแพทย์ที่แพทย์ท่านนั้นปฏิบัติงานอยู่ มีส่วนร่วมอย่างมากในการพิจารณา ดังนั้นผู้แทนยาจึงควรที่จะให้ข้อมูลยาแก่แพทย์ในกลุ่มงานทางการแพทย์ทุกท่านเพื่อให้แพทย์ทุกคนได้รับทราบถึงประสิทธิภาพของยา ความปลอดภัยของยาและจุดเด่นที่เหนือกว่าคู่แข่งจากข้อมูลที่ได้ตีพิมพ์ในวารสารทางการแพทย์ที่มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับ เพราะเมื่อถึงเวลาที่พิจารณาแล้วแพทย์ในกลุ่มงานนั้นสามารถลงความเห็นว่าควรนำยาเข้าสู่บัญชีโรงพยาบาลได้โดยไม่ต้องแย้งว่าข้อมูลยาไม่ชัดเจน และควรให้ข้อมูลยากับเภสัชกรของโรงพยาบาลเพราะเมื่อมีข้อสงสัยเกี่ยวกับยาแล้วแพทย์สามารถสอบถามจากเภสัชได้อีกทางหนึ่ง สร้างโอกาสให้ยาสามารถเข้าสู่บัญชีโรงพยาบาลนั้นๆได้มากขึ้น

การที่แพทย์ส่วนใหญ่ได้มีการสอบถามข้อมูลหรือข้อสงสัยเกี่ยวกับยาและได้รับทราบข้อมูลใหม่ๆของยาจากผู้แทนยาด้วยกัน ดังนั้นบริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายยาในระดับความดันโลหิตสูงควรมีการคัดเลือกพนักงานขาย (ผู้แทนยา) เพื่อให้ได้ผู้แทนยาที่มีความรู้ความสามารถ โดยเฉพาะในด้านวิทยาศาสตร์การแพทย์ และต้องมีการจัดฝึกอบรมทักษะด้านความรู้และความสามารถในการขาย โดยผู้แทนยาต้องมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ตนเองรับผิดชอบเป็นอย่างดี สามารถให้ข้อมูลแก่แพทย์ที่ถูกต้อง รวมทั้งต้องมีการฝึกอบรมมารยาทและบุคลิกภาพเพราะผู้แทนยาเป็นผู้ที่ติดต่อกับแพทย์โดยตรง ผู้แทนต้องรู้ถึงลักษณะลูกค้าและลักษณะคู่แข่ง และการศึกษาครั้งนี้ยังพบว่าแพทย์ส่วนใหญ่เห็นว่าความสัมพันธ์ระหว่างแพทย์และผู้แทนยามีผลต่อการสั่งใช้ยาในระดับความดันโลหิตสูง ดังนั้นผู้แทนยาต้องมีความสม่ำเสมอในการเยี่ยมแพทย์เพื่อให้เกิดความสัมพันธ์ที่ดี และเป็นการเตือนแพทย์ให้มีการใช้ยาอย่างต่อเนื่อง

ข้อจำกัดในการศึกษา

สามารถเก็บแบบสอบถามได้ 90 คน อีก 8 คนไม่สามารถเก็บแบบสอบถามได้
เนื่องจากไม่สะดวกในการให้ข้อมูล



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved