



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

## แบบสอบถาม

เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของแพทย์ ในการเลือกส่งยาให้ผู้ป่วย

ในโรงพยาบาลในกรุงเทพมหานคร

คำชี้แจง แบบสอบถามนี้ จัดทำขึ้นเพื่อการศึกษาหาข้อมูลการค้นคว้าแบบอิสระของนักศึกษาปริญญาโท คณะบริหารธุรกิจสำหรับผู้บริหาร มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม จะนำมาใช้ในการวิเคราะห์แบบภาพรวม โดยไม่แจกแจงเป็นรายบุคคล และใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น ซึ่งผู้วิจัย หวังเป็นอย่างยิ่งว่า จะได้รับความกรุณาจากท่านในการตอบแบบสอบถาม ตามความเป็นจริงมากที่สุดทุกข้อ และขอขอบพระคุณแพทย์ทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามนี้ มา ณ โอกาสนี้ด้วย

โปรดทำเครื่องหมาย (/) ในวงเล็บหน้าคำตอบที่ท่านต้องการเลือก

**ส่วนที่ 1** ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ

- [ ] 1. ชาย [ ] 2. หญิง

2. อายุ

- [ ] 1. 20 – 30 ปี [ ] 2. 31 – 40 ปี  
[ ] 3. 41 – 50 ปี [ ] 4. 51 – 60 ปี [ ] 5. มากกว่า 60 ปี

3. โรงพยาบาลที่ท่านทำงานประจำอยู่

- [ ] 1. รัฐบาล [ ] 2. เอกชน

4. จำนวนเตียงในโรงพยาบาลที่ท่านทำงานประจำอยู่

- [ ] 1. น้อยกว่าหรือเท่ากับ 100 เตียง [ ] 2. 101 – 150 เตียง  
[ ] 3. 151 – 300 เตียง [ ] 4. 301 – 500 เตียง  
[ ] 5. 500 เตียงขึ้นไป

## 5. ท่านเป็นแพทย์เฉพาะทางด้านใด

1. เวชปฏิบัติทั่วไป (GP)     2. อายุรกรรม     3. ศัลยแพทย์  
 4. กุมารแพทย์     5. สูตินารีเวชกรรม     6. แพทย์ด้าน หู คอ จมูก  
 7. แพทย์ด้านออร์โธปิดิกส์     8. อื่นๆ โปรดระบุ.....

## 6. ท่านรักษาผู้ป่วยทั่วไป โดยเฉลี่ยกี่คนต่อสัปดาห์

1. น้อยกว่า 50 ราย     2. 51 – 100 ราย  
 3. 101 – 150 ราย     4. 151 – 200 ราย  
 5. มากกว่า 200 รายขึ้นไป

**ส่วนที่ 2** ข้อมูลที่เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของแพทย์ในการเลือกสั่งยาให้ผู้ป่วย

คำชี้แจง กรุณาใส่เครื่องหมาย (/) ในช่องระดับความสำคัญที่ท่านเห็นว่ามีผลต่อการเลือกสั่งยาให้ผู้ป่วย โดยเลือกคำตอบที่ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุดเพียงข้อเดียว

ปัจจัย	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการสั่งยาให้ผู้ป่วย				
	สำคัญ มาก ที่สุด	สำคัญ มาก	สำคัญ ปาน กลาง	สำคัญ น้อย	ไม่ สำคัญ
<b>ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)</b>					
1. ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา					
2. ตัวยามีผลข้างเคียงน้อย					
3. การให้ยา ง่าย สะดวกต่อผู้ป่วย เช่น ใช้วันละครั้ง					
4. มีข้อบ่งชี้ชัดเจนในการรักษา					
5. ตัวยาเป็นที่นิยมใช้กันแพร่หลาย					
6. มีผลงานวิจัยที่ตีพิมพ์ในวารสารที่น่าเชื่อถือ					
7. มีการศึกษาถึงความปลอดภัยจากการใช้ยาในระยะยาว (Long Term Safety) จนมั่นใจในความปลอดภัย					
8. วัตถุดิบของยามาจากแหล่งที่เชื่อถือได้					
9. มีขนาดของยาให้เลือกใช้หลายขนาด					
10. บริษัทผู้ผลิต / จัดจำหน่าย มีชื่อเสียง น่าเชื่อถือ					
11. บรรจุภัณฑ์มีความง่ายและสะดวกในการใช้					
12. ตัวยามี Drug Interaction ต่ำ					
13. ตัวยามีข้อควรระวังในการใช้ (Precaution) น้อย					
14. ตัวยามีข้อห้ามใช้ (Contraindication) น้อย					
15. เป็นยาใหม่ น่าทดลองใช้					
16. เป็นยาที่นำเข้าจากต่างประเทศ (Original drug)					
17. ยามีความคงตัวสูง สามารถเก็บรักษาได้นาน					

ปัจจัย	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการสั่งยาให้ผู้ป่วย				
	สำคัญ มาก ที่สุด	สำคัญ มาก	สำคัญ ปาน กลาง	สำคัญ น้อย	ไม่ สำคัญ
<b>ด้านราคา (Price)</b>					
1. ราคาถูก ประหยัดค่าใช้จ่ายของผู้ป่วย					
2. ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา					
3. ราคาอยู่ในเกณฑ์ที่ผู้ป่วยสามารถรับผิดชอบได้					
4. ผู้ป่วยสามารถเบิกค่ายาได้จากการเป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ					
<b>ด้านการจัดจำหน่าย (Place)</b>					
1. บริษัทผู้จัดจำหน่ายยามีชื่อเสียง เช่น บ.ดิทแฮล์ม บ.ซิลลิก ฟาร์มา เป็นต้น					
2. มีการส่งยาที่รวดเร็ว ตรงเวลา					
3. มีความสะดวก สามารถติดต่อสั่งซื้อยาได้ง่าย					
4. มีเบอร์โทรศัพท์ฟรี ในการสั่งซื้อยา					
<b>ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)</b>					
1. มีการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์					
2. มีการจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอความรู้เกี่ยวกับยาของบริษัท โดยการเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย					
3. มีการสนับสนุนแพทย์เพื่อเข้าร่วมประชุมวิชาการภายในประเทศ					
4. มีการสนับสนุนแพทย์เพื่อเข้าร่วมประชุมวิชาการ ในต่างประเทศ					
5. มีบทความหรือรายงานการใช้ยา ที่ตีพิมพ์ในวารสารทางการแพทย์ในประเทศที่เชื่อถือได้					

ปัจจัย	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการสั่งยาให้ผู้ป่วย				
	สำคัญ มากที่สุด	สำคัญ มาก	สำคัญ ปาน กลาง	สำคัญ น้อย	ไม่ สำคัญ
<b>ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)</b>					
6. มีบทความหรือรายงานการวิจัย ที่ดีพิมพ์ในวารสารทางการแพทย์ในต่างประเทศที่เชื่อถือได้					
7. มีการร่วมออกร้าน (Booth) ตามงานประชุมวิชาการต่างๆ					
8. มีเอกสารแนะนำยา ที่ออกโดยบริษัท					
9. การแจกแผ่นพับให้ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับโรค ให้กับผู้ป่วยหรือสาธารณะ					
10. มีการแจกของชำร่วย (Gimmick) ต่างๆ เช่น ปากกา , กระดาษทิชชู เป็นต้น					
11. มีการมอบของขวัญในโอกาสพิเศษต่างๆ หรือตามเทศกาลต่างๆ					
12. มีการมอบตำราวิชาการทางการแพทย์ (Textbook) เพื่อนำมาใช้ประโยชน์ในการรักษาผู้ป่วย					
13. มีการจัดรายการลดราคา (Discount)					
14. มีการให้ส่วนแถม (Sales Bonus)					
15. มีการให้ตัวอย่างทดลองใช้ (Sample)					
16. มีการให้เครดิตทางการค้าที่นานขึ้น					
17. พนักงานขายมีความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขาย					
18. พนักงานขายมีบุคลิกภาพและกริยามารยาทที่ดี					
19. พนักงานขายมีความสม่ำเสมอในการเยี่ยมลูกค้า					
20. พนักงานขายมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี มีความสนิทสนม คู่้นเคยกับลูกค้า					

ปัจจัย	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการสั่งยาให้ผู้ป่วย				
	สำคัญ มากที่สุด	สำคัญ มาก	สำคัญ ปาน กลาง	สำคัญ น้อย	ไม่ สำคัญ
<b>ด้านเศรษฐกิจ (Economic)</b>					
1. รายได้หรือฐานะของผู้ป่วย					
2. ขั้นตอนในการเบิกจ่ายยาสะดวก ไม่ยุ่งยาก					
<b>ด้านเทคโนโลยี (Technological)</b>					
1. เป็นยาที่ใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ในการผลิต เช่น ยากลุ่ม Targeted Therapy เป็นต้น					
<b>ด้านกฎหมายและการเมือง (Law and Political)</b>					
1. ต้องใช้ยาที่อยู่ในบัญชียาของโรงพยาบาล					
2. ต้องใช้ยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ					
3. นโยบายบัตรทอง หรือ ประกันสังคม ทำให้มีข้อจำกัดในการใช้ยา					
<b>ด้านสังคม (Sociological)</b>					
1. การยินยอมให้รักษาของครอบครัวผู้ป่วย					
<b>ด้านจิตวิทยา (Psychological)</b>					
1. ความต้องการของผู้ป่วย เช่น ระบุชื่อยา ที่เป็น ยาที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ (Original drug) ฯลฯ					
2. ต้องใช้ยาตามความรุนแรงของโรคของผู้ป่วย					

### ส่วนที่ 3 ปัญหาและข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

ขอขอบคุณแพทย์ทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม

## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล	นายสุรศักดิ์ จิระบรรจง
วัน เดือน ปี เกิด	19 พฤศจิกายน 2513
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษาปริญญาตรี เกษตรศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยศิลปากร ปีการศึกษา 2531
ประวัติการทำงาน	พ.ศ.2536 เกษตรกร สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดอ่างทอง พ.ศ.2539 ผู้แทนฝ่ายขายเวชภัณฑ์ บริษัท วอร์เนอร์ แลมเบิร์ต (ประเทศไทย) จำกัด พ.ศ.2544 ผู้เชี่ยวชาญด้านเวชภัณฑ์ บริษัท ไฟเซอร์ (ประเทศไทย) จำกัด พ.ศ.2549 ผู้จัดการฝ่ายขายเวชภัณฑ์ บริษัท ไฟเซอร์ (ประเทศไทย) จำกัด พ.ศ.2551 ผู้จัดการฝ่ายขายเวชภัณฑ์ บริษัท แบริ่งเตอร์ เฮลท์แคร์ (ประเทศไทย) จำกัด พ.ศ.2553 – ปัจจุบัน ผู้จัดการฝ่ายขายอาหารทางการแพทย์ บริษัท แอ็บบอต ลาบอแรตอรีส์ (ประเทศไทย) จำกัด