

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ภาคผนวก ก

ตัวอย่างแบบสอบถาม

แบบสอบถาม

คำชี้แจง : แบบสอบถามนี้เป็นการหาข้อมูลเพื่อการวิจัยเรื่อง“ปัจจัยทางด้านส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อแพชอร์โรปิติกส์ในการสั่งจ่ายยาต้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตียรอยด์ชนิดรับประทาน ในจังหวัดเชียงใหม่” สำหรับทำการค้นคว้าแบบอิสระของนักศึกษาปริญญาโทสาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามชุดนี้จะใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น ดังนั้น จึงขอให้ท่านกรุณาตอบแบบสอบถามตามความคิดเห็นและความรู้สึกที่เป็นจริงมากที่สุดทุกข้อ ผู้วิจัยขอขอบพระคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามครั้งนี้

สำหรับผู้วิจัย

กรุณานำเครื่องหมาย / ลงในช่อง () หน้าข้อความที่เหมาะสม

[] []

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐาน

1. ปัจจุบันท่านอายุ

1.[]

1.() 20-30 ปี

3.() 41-50ปี

5.() มากกว่า 60 ปี

2.() 31-40 ปี

4.() 51-60 ปี

2. ท่านมีประสบการณ์การทำงานในสาขาออร์โรปิติกส์ มาเป็นเวลา (เริ่มนับตั้งแต่เริ่มเข้าอบรมแพทย์เฉพาะทาง)

1.() 0- 5 ปี

3.() 11-15 ปี

5.() มากกว่า 20 ปี

2.[]

2.() 6-10 ปี

4.() 16-20 ปี

3. ประเภทของสถานพยาบาลที่ท่านทำงานประจำอยู่

3.[]

1.() โรงพยาบาลรัฐบาล

2.() โรงพยาบาลเอกชน

4. จำนวนเตียง

4.[]

1.() น้อยกว่าหรือเท่ากับ 90 เตียง

4.() 600-1,000 เตียง

2.() 91- 149 เตียง

5.() 1,001-2,000 เตียง

3.() 150-599 เตียง

6.() มากกว่า 2,000 เตียง

5. ในที่ทำงานประจำ ท่านตรวจรักษาผู้ป่วยต่อสัปดาห์ ประมาณ

5.[]

1.() น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 คน

4.() 101-150 คน

2.() 11-50 คน

5.() 151-200 คน

3.() 51-100 คน

6.() มากกว่า 200 คน

6. ในที่ทำงานประจำ ท่านสั่งจ่ายยาNSAIDsชนิดรับประทานให้แก่คนไข้ต่อสัปดาห์ ประมาณ

6.[]

1.() น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 คน

4.() 101-150 คน

2.() 11-50 คน

5.() 151-200 คน

3.() 51-100 คน

6.() มากกว่า 200 คน

7. ท่านมีคลินิกส่วนตัว หรือ งานนอกเวลา ที่ท่านมีโอกาสได้ทำหน้าที่ในการจัดซื้อจัดหา NSAIDs เองหรือไม่

1.() มี

2.() ไม่มี

7.[]

ตอนที่ 2 : ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อแพทย์หรือเภสัชกรในการสั่งจ่ายยา NSAIDs ชนิดรับประทาน
คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย / ลงในช่องที่แสดงระดับความสำคัญตามที่ท่านเห็นว่ามีส่วนต่อการสั่งจ่าย
ยา NSAIDs ชนิดรับประทานที่มีให้เลือกใช้ในบัญชีรายการยาของโรงพยาบาลที่ท่านทำงานประจำอยู่

ปัจจัย	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา					สำหรับผู้วิจัย
	5	4	3	2	1	
ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)	สำคัญมากที่สุด	สำคัญมาก	สำคัญ	สำคัญน้อย	ไม่สำคัญ	
1.ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา						8.[]
2.มีข้อบ่งใช้ที่ชัดเจน เช่น สำหรับรักษาอาการเฉียบพลัน หรือ เรื้อรัง						9.[]
3.มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด (Dosage)						10.[]
4.สะดวกในการรับประทานสำหรับคนไข้						11.[]
5.ตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้						12.[]
6.ตัวยาเป็นที่นิยมใช้กันอย่างแพร่หลาย						13.[]
7.มี drug interaction ต่ำ						14.[]
8.มียาตัวอื่นที่ใช้ทดแทนได้ในกรณีที่จำเป็นหรือยาขาด						15.[]
9.เป็นยาใหม่ นำทดลองใช้						16.[]
10. ตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ						17.[]
11. เป็นยา Original ของบริษัทต่างประเทศ สั่งจ่ายยาโดยระบุชื่อการค้า (Brand Name)						18.[]
12. มีข้อควรระวังในการใช้ระบุชัดเจน (Special Precaution)						19.[]
13. ข้อห้ามใช้ (Contraindication) มีน้อย						20.[]

ข้อเสนอแนะ.....						
ปัจจัย	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา					สำหรับผู้วิจัย
	5	4	3	2	1	
ด้านราคา (Price)	สำคัญมากที่สุด	สำคัญมาก	สำคัญ	สำคัญน้อย	ไม่สำคัญ	
14.เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกจ่ายได้)						21. []
15.ราคาถูก ประหยัดค่าใช้จ่ายของคนไข้						22. []
ข้อเสนอแนะ.....						
ด้านการจัดจำหน่าย (Place)	สำคัญมากที่สุด	สำคัญมาก	สำคัญ	สำคัญน้อย	ไม่สำคัญ	
16.บริษัทผู้จัดจำหน่ายมีบริการจัดส่งยารวดเร็ว(ทำให้ยาไม่ขาดสต็อก มียาใช้อย่างต่อเนื่อง)						23. []
17.มีสาขาหรือโกดังสินค้าอยู่ในเชียงใหม่						24. []
ข้อเสนอแนะ.....						
ด้านการส่งเสริมการตลาด(Promotion)	สำคัญมากที่สุด	สำคัญมาก	สำคัญ	สำคัญน้อย	ไม่สำคัญ	
1) การโฆษณา						
18.การ โฆษณาทางวารสารการแพทย์						25. []
ข้อเสนอแนะ.....						

ปัจจัย	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการส่งจ่ายยา					สำหรับผู้วิจัย
	5	4	3	2	1	
2) การประชาสัมพันธ์	สำคัญมากที่สุด	สำคัญมาก	สำคัญ	สำคัญน้อย	ไม่สำคัญ	
19.การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอความรู้เกี่ยวกับยา(Symposium)ของบริษัทผู้จำหน่ายโดยการเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย						26.[]
20. การออกกร้าน (Booth) ในงานประชุมวิชาการต่างๆ						27.[]
21.บทความหรือรายงานผลการวิจัยในวารสารการแพทย์ไทย						28.[]
22.บทความหรือรายงานผลการวิจัยในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ						29.[]
23.เอกสารจากบริษัท(บทความที่คัดลอกมาจากวารสารการแพทย์ต่างประเทศ)						30.[]
24.แผ่นพับที่มีสีสันสะดุดตา สวยงาม						31.[]
25.การส่งจดหมายหรือเอกสารเพื่อแนะนำความรู้เกี่ยวกับยา						32.[]
ข้อเสนอแนะ.....						
.....						
.....						
3) การส่งเสริมการขาย	สำคัญมากที่สุด	สำคัญมาก	สำคัญ	สำคัญน้อย	ไม่สำคัญ	
26.การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น ปากกา กระดาษทิชชู เพิ่มเอกสาร						33.[]
27.การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือเทศกาลสำคัญ						34.[]
28.การแจกตัวอย่างยา เพื่อให้ทดลองใช้กับคนไข้						35.[]
29.การสนับสนุนทางด้านวิชาการต่างๆ						36.[]

ปัจจัย	ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยา					สำหรับผู้วิจัย
	5	4	3	2	1	
	สำคัญมากที่สุด	สำคัญมาก	สำคัญ	สำคัญน้อย	ไม่สำคัญ	
30. มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคาขาย						37.[]
ข้อเสนอแนะ.....						
.....						
.....						
4) พนักงานขาย	สำคัญมากที่สุด	สำคัญมาก	สำคัญ	สำคัญน้อย	ไม่สำคัญ	
31. บุคลิกลักษณะและกริยามารยาท						38.[]
32. ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขาย						39.[]
33. ความดีในการเชื่อมลูกค้า						40.[]
34. ความสม่ำเสมอในการเชื่อมลูกค้า						41.[]
35. ความสนิทสนมคุ้นเคย						42.[]
ข้อเสนอแนะ.....						
.....						
.....						
ปัจจัยอื่นๆ	สำคัญมากที่สุด	สำคัญมาก	สำคัญ	สำคัญน้อย	ไม่สำคัญ	
36. ความสะดวกในการพกพาของ คนไข้						43.[]
37. ความสามารถในการจ่ายคำปรึกษา พยาบาลของคนไข้						44.[]
38. ความต้องการของคนไข้ เช่น ระบุชื่อยา						45.[]
ข้อเสนอแนะ.....						
.....						
.....						

ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัย

.....

.....

.....

ภาคผนวก ข

**บัญชีรายการยาต้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตอรอยด์ชนิดรับประทาน (NSAIDs)
ของโรงพยาบาล 8 แห่ง ที่มีแพทย์ออร์โธปิดิกส์ทำงานประจำ ในจังหวัดเชียงใหม่**

บัญชีรายการยาต้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตียรอยด์ชนิดรับประทาน (NSAIDs)
ของโรงพยาบาล 8 แห่ง ที่มีแพทย์ออร์โธปี ดิกส์ทำงานประจำ ในจังหวัดเชียงใหม่

1. โรงพยาบาลมหาราชนครเชียงใหม่

	ชื่อตัวยาและขนาดยา	ชื่อการค้า	บริษัทผู้ผลิต	ราคาขายต่อหน่วย
1	Diclofenac potassium 25 mg	CATAFLAM	Ciba-Geigy	5.10
2	Diclofenac sodium 25 mg	DOSANAC	Siam Pharmaceutical	0.50
3	Diclofenac sodium 25 mg	VOLTAREN	Ciba-Geigy	5.40
4	Diclofenac sodium 50 mg	DOSANAC	Siam Pharmaceutical	1.10
5	Diclofenac sodium 50 mg	VOLTAREN	Ciba-Geigy	9.90
6	Diclofenac sodium 100 mg	VOLTAREN SR 100	Ciba-Geigy	23.90
7	Diflunisal 250 mg	DOLOBID	MSD	5.20
8	Floctafenine 200 mg	IDARAC	Roussel	4.30
9	Ibuprofen 200 mg	BRUFEN	Boots	1.00
10	Ibuprofen 400 mg	BRUFEN	Boots	2.00
11	Ibuprofen 100 mg / 5ml	JUNIFEN SUSPENSION	Boots	26 / 60 ml
12	Indomethacin 25 mg	INDOCID	MSD	1.70
13	Indomethacin 25 mg	Indomethacin	GPO	0.30
14	Ketoprofen 100 mg	ORUVAIL	Rhone-Poulenc Rorer	10.70
15	Ketoprofen 200 mg	ORUVAIL CR 200	Rhone-Poulenc Rorer	19.40
16	Loxoprofen sodium 60 mg	LOXONIN	Sankyo	7.70
17	Mefenamic acid 250 mg	PONSTAN	Parke-Davis	2.20
18	Mefenamic acid 250 mg	MEFEC	LBS	0.80
19	Nabumetone 500 mg	RELIFEX	SKB	20.20
20	Naproxen 250 mg	NAPROSYN	Syntex	7.80
21	Naproxen 250 mg	NAPXEN	Berlin Pharmaceutical	3.30
22	Naproxen 750 mg	NAPROSYN CR	Syntex	18.50
23	Naproxen sodium 275 mg	SYNFLEX	Syntex	9.80
24	Piroxicam 10 mg	FLAMIC	Siam Pharmaceutical	0.80
25	Piroxicam 20 mg	FELDENE	Pfizer	17.80
26	Sulindac 150 mg	CLINORIL	MSD	7.80
27	Tenoxicam 20 mg	NADAMEN	Medochemie	6.20
28	Tenoxicam 20 mg	TENAX	Siam Pharmaceutical	2.90
29	Tenoxicam 20 mg	TILCOTIL	Roche	15.90
30	Tiaprofenic acid 300 mg	SURGRAM 300 mg	Roussel	9.00

2. โรงพยาบาลนครพิงค์

	ชื่อยาและขนาดยา	ชื่อการค้า	บริษัทผู้ผลิต	ราคาขายต่อหน่วย
1	Acetylsalicylic acid 60 mg	Acetylsalicylic acid	GPO	0.50
2	Acetylsalicylic acid 300 mg	Acetylsalicylic acid	GPO	0.50
3	Diclofenac sodium 25 mg	ไม่ระบุ	ใช้วิธีเปิดของประมูลราคา	0.50
4	Floctafenine 200 mg	IDARAC	Roussel	5.10
5	Ibuprofen 200 mg	ไม่ระบุ	ใช้วิธีเปิดของประมูลราคา	0.50
6	Ibuprofen 400 mg	ไม่ระบุ	ใช้วิธีเปิดของประมูลราคา	0.60
7	Ibuprofen 100 mg/ 5ml	ไม่ระบุ	ใช้วิธีเปิดของประมูลราคา	11 / 60 ml
8	Indomethacin 25 mg	ไม่ระบุ	ใช้วิธีเปิดของประมูลราคา	0.50
9	Ketoprofen 100 mg	ORUVAIL	Rhone-Poulenc Rorer	13.90
10	Naproxen 250 mg	Naproxen	GPO	2.30
11	Naproxen sodium 275 mg	SYNFLEX	Syntex	2.60
12	Piroxicam 10 mg	ไม่ระบุ	ใช้วิธีเปิดของประมูลราคา	0.50

3. โรงพยาบาลเซนต์หลุยส์โมเรียล

	ชื่อตัวยาและขนาดยา	ชื่อการค้า	บริษัทผู้ผลิต
1	Diclofenac sodium 25 mg	VOLTAREN	Ciba-Geigy
2	Diclofenac sodium 50 mg	VOLTAREN	Ciba-Geigy
3	Diclofenac sodium 100 mg	VOLTAREN SR 100	Ciba-Geigy
4	Diflunisal 250 mg	DOLOBID	MSD
5	Etodolac 250 mg	ETONOX	Charoen Bhaesaj
6	Floctafenine 200 mg	IDARAC	Roussel
7	Ibuprofen 200 mg	BRUFEN	Boots
8	Ibuprofen 400 mg	BRUFEN	Boots
9	Ibuprofen 100 mg / 5ml	JUNIFEN SUSPENSION	Boots
10	Indomethacin 25 mg	INDOCID	MSD
11	Ketoprofen 100 mg	ORUVAİL	Rhone-Poulenc Rorer
12	Loxoprofen sodium 60 mg	LOXONIN	Sankyo
13	Mefenamic acid 250 mg	PONSTAN	Parke- Davis
14	Nabumetone 500 mg	RELIFEX	SKB
15	Naproxen sodium 275 mg	SYNFLEX	Syntex
16	Piroxicam 10 mg	FELDENE	Pfizer
17	Piroxicam 20 mg	FELDENE	Pfizer
18	Proglutametacin 150 mg	AFLOXAN	Rotta
19	Sulindac 150 mg	CLINORIL	MSD
20	Tenoxicam 20 mg	TILCOTIL	Roche
21	Tiaprofenic acid 200 mg	SURGRAM 200 mg	Roussel

4. โรงพยาบาลลานนา

	ชื่อตัวยาและขนาดยา	ชื่อการค้า	บริษัทผู้ผลิต
1	Diclofenac potassium 25 mg	CATAFLAM	Ciba-Geigy
2	Diclofenac sodium 25 mg	CLOFON	Sriprasit
3	Diclofenac sodium 25 mg	VOLTAREN	Ciba-Geigy
4	Diclofenac sodium 50 mg	VOLTAREN	Ciba-Geigy
5	Diclofenac sodium 100 mg	VOLTAREN SR 100	Ciba-Geigy
6	Diflunisal 250 mg	DOLOBID	MSD
7	Floctafenine 200 mg	IDARAC	Roussel
8	Ibuprofen 200 mg	BRUFEN	Boots
9	Ibuprofen 400 mg	BRUFEN	Boots
10	Ibuprofen 100 mg / 5ml	JUNIFEN SUSPENSION	Boots
11	Indomethacin 25 mg	INDOCID	MSD
12	Ketoprofen 100 mg	ORUVAIL	Rhone-Poulenc Rorer
13	Loxoprofen sodium 60 mg	LOXONIN	Sankyo
14	Mefenamic acid 250 mg	PONSTAN	Parke- Davis
15	Mefenamic acid 500 mg	PONSTAN	Parke- Davis
16	Meloxicam 7.5 mg	MOBIC 7.5	Boehringer Ingelheim
17	Nabumetone 500 mg	RELIFEX	SKB
18	Naproxen 250 mg	NAPXEN	Berlin Pharmaceutical
19	Naproxen 250 mg	NAPROSYN	Syntex
20	Naproxen sodium 275 mg	SYNFLEX	Syntex
21	Nimesulide 100 mg	NIDOL	Berli Jucker
22	Piroxicam 20 mg	FELDENE	Pfizer
23	Proglutametacin 150 mg	AFLOXAN	Rotta
24	Sulindac 150 mg	CLINORIL	MSD
25	Tenoxicam 20 mg	TILCOTIL	Roche

5. โรงพยาบาลเมกคอร่มิถ

	ชื่อตัวยาและขนาดยา	ชื่อการค้า	บริษัทผู้ผลิต
1	Diclofenac potassium 25 mg	CATAFLAM	Ciba-Geigy
2	Diclofenac sodium 25 mg	VOLTAREN	Ciba-Geigy
3	Ibuprofen 200 mg	BUMED	Medifive Pharm.
4	Ibuprofen 400 mg	BRUFEN	Boots
5	Ketoprofen 100 mg	ORUVAIL	Rhone-Poulenc Rorer
6	Meloxicam 7.5 mg	MOBIC 7.5	Boehringer Ingelheim
7	Nabumetone 500 mg	RELIFEX	SKB
8	Naproxen 250 mg	NAPXEN	Berlin Pharmaceutical
9	Naproxen sodium 275 mg	SYNFLEX	Syntex
10	Piroxicam 10 mg	PYROXY	Shiwa Chemical
11	Piroxicam 20 mg	FELDENE	Pfizer
12	Tenoxicam 20 mg	TILCOTIL	Roche

6. โรงพยาบาลเชียงใหม่ราม

	ชื่อยาและขนาดยา	ชื่อการค้า	บริษัทผู้ผลิต
1	Diclofenac potassium 25 mg	CATAFLAM	Ciba-Geigy
2	Diclofenac sodium 25 mg	VOLTAREN	Ciba-Geigy
3	Diclofenac sodium 25 mg	DICLOFEN	Berlin Pharmaceutical
4	Ibuprofen 200 mg	BRUFEN	Boots
5	Ibuprofen 400 mg	BRUFEN	Boots
6	Indomethacin 25 mg	INDOCID	MSD
7	Ketoprofen 100 mg	ORUVAIL	Rhone-Poulenc Rorer
8	Loxoprofen sodium 60 mg	LOXONIN	Sankyo
9	Mefenamic acid 500 mg	PAINOX	Charoen Bhaesaj
10	Meloxicam 7.5 mg	MOBIC 7.5	Boehringer Ingelheim
11	Nabumetone 500 mg	RELIFEX	SKB
12	Naproxen 250 mg	NAPXEN	Berlin Pharmaceutical
13	Naproxen 250 mg	NAPROSYN	Syntex
14	Piroxicam 20 mg	FELDENE	Pfizer
15	Piroxicam-b-cyclodextrin 20 mg	BREXIN	Pacific Healthcare
16	Proglutametacin 150 mg	AFLOXAN	Rotta
17	Sulindac 150 mg	CLINORIL	MSD
18	Tenoxicam 20 mg	TILCOTIL	Roche
19	Tenoxicam 20 mg	SINORAL	Biopharm
20	Tiaprofenic acid 300 mg	SURGRAM 300 mg	Roussel

7. โรงพยาบาลราชเวชเชียงใหม่

	ชื่อตัวยาและขนาดยา	ชื่อการค้า	บริษัทผู้ผลิต
1	Diclofenac sodium 25 mg	DOSANAC	Siam Pharmaceutical
2	Diclofenac sodium 25 mg	VOLTAREN	Ciba-Geigy
3	Diclofenac sodium 50 mg	VOLTAREN	Ciba-Geigy
4	Diclofenac sodium 100 mg	VOLTAREN SR 100	Ciba-Geigy
5	Floctafenine 200 mg	IDARAC	Roussel
6	Ibuprofen 200 mg	BRUFEN	Boots
7	Ibuprofen 200 mg	ไม่ระบุ	ไม่ระบุ
8	Ibuprofen 400 mg	BRUFEN	Boots
9	Ibuprofen 400 mg	ไม่ระบุ	ไม่ระบุ
10	Ibuprofen 100 mg / 5ml	JUNIFEN SUSPENSION	Boots
11	Indomethacin 25 mg	INDOCID	MSD
12	Indomethacin 25 mg	ไม่ระบุ	ไม่ระบุ
13	Ketoprofen 100 mg	ORUVAIL	Rhone-Poulenc Rorer
14	Loxoprofen sodium 60 mg	LOXONIN	Sankyo
15	Mefenamic acid 250 mg	FENAMIC	Siam Pharmaceutical
16	Mefenamic acid 500 mg	PONSTAN	Parke-Davis
17	Meloxicam 7.5 mg	MOBIC 7.5	Boehringer Ingelheim
18	Nabumetone 500 mg	RELIFEX	SKB
19	Naproxen 250 mg	NAPXEN	Berlin Pharmaceutical
20	Naproxen 250 mg	NAPROSYN	Syntex
21	Naproxen sodium 275 mg	SYNFLEX	Syntex
22	Naproxen sodium 275 mg	ไม่ระบุ	ไม่ระบุ
23	Nimesulide 100 mg	NIDOL	Berli Jucker
24	Piroxicam 10 mg	FELDENE	Pfizer
25	Piroxicam 10 mg	PIRAM	General Drugs House
26	Proglutametacin 150 mg	AFLOXAN	Rotta
27	Sulindac 150 mg	CLINORIL	MSD
28	Tenoxicam 20 mg	TILCOTIL	Roche
29	Tenoxicam 20 mg	TENOX	Charoen Bhaesaj
30	Tiaprofenic acid 300 mg	SURGRAM 300 mg	Roussel

8. โรงพยาบาลค่ายกาวิละ

	ชื่อตัวยาและขนาดยา	ชื่อการค้า	บริษัทผู้ผลิต
1	Acetylsalicylic acid 60 mg	ไม่ระบุ	ไม่ระบุ
2	Acetylsalicylic acid 300 mg	ไม่ระบุ	ไม่ระบุ
3	Diclofenac potassium 25 mg	CATAFLAM	Ciba-Geigy
4	Diclofenac sodium 25 mg	ไม่ระบุ	ไม่ระบุ
5	Ibuprofen 200 mg	ไม่ระบุ	ไม่ระบุ
6	Ibuprofen 400 mg	ไม่ระบุ	ไม่ระบุ
7	Indomethacin 25 mg	ไม่ระบุ	ไม่ระบุ
8	Ketoprofen 100 mg	ORUVAIL	Rhone-Poulenc Rorer
9	Loxoprofen sodium 60 mg	LOXONIN	Sankyo
10	Mefenamic acid 250 mg	ไม่ระบุ	ไม่ระบุ
11	Nabumetone 500 mg	RELIFEX	SKB
12	Naproxen 250 mg	ไม่ระบุ	ไม่ระบุ
13	Naproxen sodium 275 mg	SYNFLEX	Syntex
14	Piroxicam 10 mg	ไม่ระบุ	ไม่ระบุ
15	Tenoxicam 20 mg	TILCOTIL	Roche

ภาคผนวก ก

ผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบ

**การให้ความสำคัญกับปัจจัยทางด้านส่วนประสมการตลาด
ในการสั่งจ่ายยาต้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตอรอยด์ชนิดรับประทาน
ที่มีผลต่อแพทย์ออร์โธปิดิกส์ที่มีข้อมูลพื้นฐานต่างกัน**

ผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบ

การให้ความสำคัญกับปัจจัยทางด้านส่วนประสมการตลาดในการส่งจ่ายยาต้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตอรอยด์ชนิดรับประทาน ที่มีผลต่อแพทย์ออร์โธปีดิกส์ที่มีข้อมูลพื้นฐานต่างกัน ได้แก่ อายุการทำงาน ประเภทของโรงพยาบาลที่ทำงานประจำ การมีหรือไม่มีงานนอกเวลาหรือคลินิกส่วนตัวที่แพทย์มี โอกาสได้ทำหน้าที่ในการจัดซื้อจัดหาจ่ายด้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตอรอยด์ชนิดรับประทาน(NSAIDs)

ตอนที่ 1 อายุการทำงาน

แพทย์ออร์โธปีดิกส์สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่มตามอายุการทำงาน คือ กลุ่มที่มีอายุการทำงาน ระหว่าง 0 - 5 ปี ซึ่งมีจำนวน 28 คน กับ กลุ่มที่มีอายุการทำงานมากกว่า 5 ปี ซึ่งมีจำนวน 26 คน ดังที่นำเสนอไว้ในตารางที่ 1

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนและร้อยละของแพทย์ออร์โธปีดิกส์ จำแนกตามอายุการทำงาน

อายุการทำงาน	แพทย์ออร์โธปีดิกส์	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ
0- 5 ปี	28	51.9
มากกว่า 5 ปี	26	48.1
รวม	54	100

จากตารางที่ 1 แพทย์ออร์โธปีดิกส์กลุ่มที่มีอายุการทำงานระหว่าง 0-5 ปี มีจำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 51.9 และกลุ่มที่มีอายุการทำงานมากกว่า 5 ปี มีจำนวน 26 คน คิดเป็นร้อยละ 48.1

ตารางที่ 2 แสดงการเปรียบเทียบการให้ความสำคัญของแพทย์ 2 กลุ่ม ที่มีอายุการทำงานต่างกัน

ปัจจัย	แพทย์ที่มีอายุการทำงาน 0-5 ปี			แพทย์ที่มีอายุการทำงาน > 5 ปี		
	ค่าเฉลี่ย	SD	ความสำคัญ	ค่าเฉลี่ย	SD	ความสำคัญ
1.ด้านราคา (Price)						
1.1 ยามีราคาถูก ประหยัดค่าใช้จ่ายของคนไข้	4.2143	0.876	สำคัญมาก	3.9615	0.916	สำคัญมาก
1.2 เป็นยาในบัญชียาหลักแห่งชาติ	4.2143	0.686	สำคัญมาก	3.5769	0.902	สำคัญมาก
2.ด้านคนไข้ (Patient)						
2.1 ความสามารถในการจ่ายค่ารักษาพยาบาลของคนไข้	4.1071	1.031	สำคัญมาก	4.1923	0.749	สำคัญมาก
2.2 คนไข้สะดวกในการพบปะ	3.3571	0.826	สำคัญ	3.2692	0.778	สำคัญ
2.3 ความต้องการของคนไข้	3.2857	0.937	สำคัญ	3.1538	0.925	สำคัญ
3.ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)						
3.1 ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา	4.2857	0.763	สำคัญมากที่สุด	4.6923	0.618	สำคัญมากที่สุด
3.2 ตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ	4.0357	0.922	สำคัญมาก	4.2308	0.710	สำคัญมาก
3.3 มีข้อบ่งใช้ที่ชัดเจน	4.0714	0.858	สำคัญมาก	4.0769	0.744	สำคัญมาก
3.4 สะดวกในการรับประทานสำหรับคนไข้	3.7500	0.701	สำคัญมาก	3.8077	0.895	สำคัญมาก
3.5 ข้อห้ามใช้น้อย	3.6786	0.983	สำคัญมาก	3.7308	0.827	สำคัญมาก
3.6 มีข้อควรระวังในการใช้ระบุชัดเจน	3.7857	0.876	สำคัญมาก	3.5385	0.811	สำคัญมาก
3.7 มีปฏิกริยาระหว่างกันต่ำ	3.6786	0.945	สำคัญมาก	3.6538	0.689	สำคัญมาก
3.8 ตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้	3.3929	0.875	สำคัญมาก	3.6538	0.846	สำคัญมาก
3.9 ตัวยาเป็นที่นิยมใช้กันอย่างแพร่หลาย	3.2500	0.752	สำคัญ	3.1538	1.008	สำคัญ
3.10 มียาตัวอื่นที่ใช้ทดแทนได้ในกรณีจำเป็นหรือยาขาด	3.2143	0.876	สำคัญ	2.9231	0.845	สำคัญ
3.11 มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด	3.2143	0.833	สำคัญ	2.8462	0.967	สำคัญ
3.12 เป็นยาOriginalของบริษัทต่างประเทศ สั่งจ่ายยาโดยระบุชื่อการค้า	2.4286	0.879	สำคัญ	2.6154	1.061	สำคัญ
3.13 เป็นยาใหม่ นำทดลองใช้	1.9286	0.766	สำคัญน้อย	2.3846	0.852	สำคัญ

ตารางที่ 2 แสดงการเปรียบเทียบการให้ความสำคัญของแพทย์ 2 กลุ่ม ที่มีอายุการทำงานต่างกัน (ต่อ)

ปัจจัย	แพทย์ที่มีอายุการทำงาน 0-5 ปี			แพทย์ที่มีอายุการทำงาน > 5 ปี		
	ค่าเฉลี่ย	SD	ความสำคัญ	ค่าเฉลี่ย	SD	ความสำคัญ
4.ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)						
4.1 การขายโดยใช้พนักงานขาย (Personal Selling)						
- ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขาย	3.9286	1.052	สำคัญมาก	4.0000	1.020	สำคัญมาก
- บุคลิกลักษณะและกริยามารยาท	3.5714	1.136	สำคัญมาก	4.0385	0.916	สำคัญมาก
- ความสม่ำเสมอในการเชื่อมลูกค้า	3.5714	0.790	สำคัญมาก	3.6538	1.018	สำคัญมาก
- ความสนิทสนมคุ้นเคย	3.3929	1.066	สำคัญมาก	3.6154	1.134	สำคัญมาก
- ความดีในการเชื่อมลูกค้า	3.3929	0.685	สำคัญมาก	3.5000	0.990	สำคัญมาก
4.2 การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ (Publicity and Public Relation)						
- บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ	3.1786	0.819	สำคัญ	3.4615	0.706	สำคัญมาก
- การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอความรู้เกี่ยวกับยาของบริษัทผู้จัดจำหน่าย โดยการเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย	3.2857	0.897	สำคัญ	3.2692	1.002	สำคัญ
- บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทย	3.2857	0.763	สำคัญ	3.2308	0.951	สำคัญ
- เอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารการแพทย์ต่างประเทศ)	2.8929	0.786	สำคัญ	2.9615	0.871	สำคัญ
- การส่งจดหมายหรือเอกสารเพื่อแนะนำความรู้เกี่ยวกับยา	3.0000	0.943	สำคัญ	2.7692	1.142	สำคัญ

ตารางที่ 2 แสดงการเปรียบเทียบการให้ความสำคัญของแพทย์ 2 กลุ่ม ที่มีอายุการทำงานต่างกัน (ต่อ)

ปัจจัย	แพทย์ที่มีอายุการทำงาน 0- 5 ปี			แพทย์ที่มีอายุการทำงาน > 5 ปี		
	ค่าเฉลี่ย	SD	ความสำคัญ	ค่าเฉลี่ย	SD	ความสำคัญ
4.2 การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ (Publicity and Public Relation) (ต่อ)						
- การออกฐานในงานประชุมวิชาการ	2.7500	0.797	สำคัญ	2.9231	1.017	สำคัญ
- แผ่นพับที่มีสีสันสะดุดตาสวยงาม	2.3571	0.951	สำคัญ	2.3846	0.941	สำคัญ
4.3 การส่งเสริมการขาย (Sales Promotion)						
- การสนับสนุนทางด้านวิชาการ	3.7143	0.897	สำคัญมาก	3.4231	1.027	สำคัญมาก
- การแจกตัวอย่างยา เพื่อให้ทดลองใช้กับคนไข้	3.1071	0.845	สำคัญ	2.8846	1.033	สำคัญ
- มีการจัดรายการพิเศษลดราคา	2.8214	0.945	สำคัญ	2.7308	1.116	สำคัญ
- การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือเทศกาลสำคัญ	2.3929	0.875	สำคัญ	2.2692	0.962	สำคัญ
การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น กระจาดทิชชู ปากกา เพิ่มเอกสาร	2.2500	0.752	สำคัญ	2.3077	1.087	สำคัญ
4.4 การโฆษณา (Advertising)						
- การโฆษณาทางวารสารการแพทย์	2.7857	0.833	สำคัญ	2.7308	1.079	สำคัญ
5. ด้านการจัดจำหน่าย (Place)						
5.1 บริษัทผู้จัดจำหน่ายมีบริการจัดส่งยารวดเร็ว(ทำให้ยาไม่ขาด สต็อก มียาใช้อย่างต่อเนื่อง)	3.1429	0.970	สำคัญ	3.5385	0.905	สำคัญมาก
5.2 การมีสาขาหรือ โกดังสินค้าอยู่ในเชียงใหม่	2.3214	0.945	สำคัญ	2.1538	1.008	สำคัญน้อย

จากตารางที่ 2 พบว่าแพथยอร์โรบิคิสต์ทั้ง 2 กลุ่ม ไม่มีความแตกต่างกันในการให้ความสำคัญกับปัจจัยทางด้านส่วนประสมการตลาด ในการส่งจ่ายยาต้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตอรอยด์ ชนิดรับประทาน ยกเว้น

1.ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

“ เป็นยาใหม่ นำทดลองใช้ ”

แพथยอร์โรบิคิสต์ที่มีอายุการทำงาน 0- 5 ปี ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญน้อย ค่าเฉลี่ย 1.9286

แพथยอร์โรบิคิสต์ที่มีอายุการทำงานมากกว่า 5 ปี ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญ มีค่าเฉลี่ย 2.3846

2.ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

2.1 การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ (Publicity and Public Relation)

“ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ ”

แพथยอร์โรบิคิสต์ที่มีอายุการทำงาน 0- 5 ปี ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญ มีค่าเฉลี่ย 3.1786

แพथยอร์โรบิคิสต์ที่มีอายุการทำงานมากกว่า 5 ปี ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญมาก ค่าเฉลี่ย 3.4615

3.ด้านการจัดจำหน่าย (Place)

“ บริษัทผู้จัดจำหน่ายมีบริการจัดส่งยารวดเร็ว ”

(ทำให้ยาไม่ขาดสต็อก มียาใช้อย่างต่อเนื่อง) ”

แพथยอร์โรบิคิสต์ที่มีอายุการทำงาน 0- 5 ปี ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญ มีค่าเฉลี่ย 3.1429

แพथยอร์โรบิคิสต์ที่มีอายุการทำงานมากกว่า 5 ปี ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญมาก ค่าเฉลี่ย 3.5385

“ การมีสาขาหรือโกดังสินค้าอยู่ในเชียงใหม่ ”

แพथยอร์โรบิคิสต์ที่มีอายุการทำงาน 0- 5 ปี ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญ มีค่าเฉลี่ย 2.3214

แพथยอร์โรบิคิสต์ที่มีอายุการทำงานมากกว่า 5 ปี ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญน้อยค่าเฉลี่ย 2.1538

ตอนที่ 2 ประเภทของโรงพยาบาล

แพทย์ออร์โธปิดิกส์แบ่งได้เป็น 2 กลุ่มตามประเภทของโรงพยาบาลที่ทำงานประจำอยู่ คือ โรงพยาบาลรัฐบาล จำนวน 49 คน และ โรงพยาบาลเอกชน จำนวน 5 คน ดังแสดงในตารางที่ 3

ตารางที่ 3 แสดงจำนวนและร้อยละของแพทย์ออร์โธปิดิกส์ จำแนกตามประเภทของโรงพยาบาล

ประเภท	แพทย์ออร์โธปิดิกส์	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ
โรงพยาบาลรัฐบาล	49	90.7
โรงพยาบาลเอกชน	5	9.3
รวม	54	100

จากตารางที่ 3 พบว่าแพทย์ออร์โธปิดิกส์ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ ทำงานประจำอยู่ในโรงพยาบาลรัฐบาล จำนวน 49 คน คิดเป็นร้อยละ 90.7 และส่วนน้อยทำงานประจำอยู่ในโรงพยาบาลเอกชน จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 9.3

ตารางที่ 4 แสดงการเปรียบเทียบการให้ความสำคัญของแพทย์ 2 กลุ่ม จำแนกตามประเภทโรงพยาบาล

ปัจจัย	แพทย์ในโรงพยาบาลรัฐบาล			แพทย์ในโรงพยาบาลเอกชน		
	ค่าเฉลี่ย	SD	ความสำคัญ	ค่าเฉลี่ย	SD	ความสำคัญ
1.ด้านราคา (Price)						
1.1 ยามีราคาถูก ประหยัดค่าใช้จ่ายของคนไข้	4.1224	0.927	สำคัญมาก	3.8000	0.447	สำคัญมาก
1.2 เป็นยาในบัญชียาหลักแห่งชาติ	3.9796	0.829	สำคัญมาก	3.2000	0.837	สำคัญมาก
2.ด้านคนไข้ (Patient)						
2.1 ความสามารถในการจ่ายค่ารักษาพยาบาลของคนไข้	4.1224	0.927	สำคัญมาก	4.4000	0.548	สำคัญมากที่สุด
2.2 คนไข้สะดวกในการพกพา	3.3469	0.805	สำคัญ	3.0000	0.707	สำคัญ
2.3 ความต้องการของคนไข้	3.1837	0.928	สำคัญ	3.6000	0.894	สำคัญมาก
3.ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)						
3.1 ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา	4.4286	0.736	สำคัญมากที่สุด	5.0000	0.000	สำคัญมากที่สุด
3.2 ตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ	4.1224	0.857	สำคัญมาก	4.2000	0.447	สำคัญมาก
3.3 มีข้อมูลชี้แจงที่ชัดเจน	4.0204	0.803	สำคัญมาก	4.6000	0.548	สำคัญมากที่สุด
3.4 สะดวกในการรับประทานสำหรับคนไข้	3.7143	0.791	สำคัญมาก	4.4000	0.548	สำคัญมากที่สุด
3.5 ข้อห้ามใช้น้อย	3.7143	0.935	สำคัญมาก	3.6000	0.548	สำคัญมาก
3.6 มีข้อควรระวังในการใช้ระบุชัดเจน	3.6531	0.879	สำคัญมาก	3.8000	0.447	สำคัญมาก
3.7 มีปฏิกริยาระหว่างกันต่ำ	3.6531	0.830	สำคัญมาก	3.8000	0.837	สำคัญมาก
3.8 ตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้	3.4286	0.845	สำคัญมาก	4.4000	0.548	สำคัญมากที่สุด
3.9 ตัวยาเป็นที่นิยมใช้กันอย่างแพร่หลาย	3.1224	0.857	สำคัญ	4.0000	0.707	สำคัญมาก
3.10 มียาตัวอื่นที่ใช้ทดแทนได้ถ้าจำเป็น	3.0612	0.876	สำคัญ	3.2000	0.837	สำคัญ
3.11 มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด	2.9796	0.878	สำคัญ	3.6000	1.140	สำคัญมาก
3.12 เป็นยา Original ของบริษัทต่างประเทศ ส่งจ่ายยาโดยระบุชื่อการค้า	2.4286	0.957	สำคัญ	3.4000	0.548	สำคัญมาก

ตารางที่ 4 แสดงการเปรียบเทียบการให้ความสำคัญของแพทย์ 2 กลุ่ม จำแนกตามประเภทโรงพยาบาล (ต่อ)

ปัจจัย	แพทย์ในโรงพยาบาลรัฐบาล			แพทย์ในโรงพยาบาลเอกชน		
	ค่าเฉลี่ย	SD	ความสำคัญ	ค่าเฉลี่ย	SD	ความสำคัญ
3.ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) (ต่อ)						
3.13 เป็นยาใหม่ นำทดลองใช้	2.1224	0.832	สำคัญน้อย	2.4000	0.894	สำคัญ
4.ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)						
4.1 การขายโดยใช้พนักงานขาย (Personal Selling)						
- ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขาย	3.9184	1.038	สำคัญมาก	4.4000	0.894	สำคัญมากที่สุด
- บุคลิกลักษณะและกริยามารยาท	3.7755	1.104	สำคัญมาก	4.0000	0.000	สำคัญมาก
- ความสม่ำเสมอในการเชื่อมลูกค้า	3.6327	0.929	สำคัญมาก	3.4000	0.548	สำคัญมาก
- ความสนิทสนมคุ้นเคย	3.4898	1.139	สำคัญมาก	3.4000	0.548	สำคัญมาก
- ความถี่ในการเชื่อมลูกค้า	3.4490	0.867	สำคัญมาก	3.6000	0.548	สำคัญมาก
4.2 การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ (Publicity and Public Relation)						
- บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ	3.3061	0.796	สำคัญ	3.4000	0.548	สำคัญมาก
- การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอความรู้เกี่ยวกับยาของบริษัทผู้จำหน่าย โดยการเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย	3.2857	0.979	สำคัญ	3.2000	0.447	สำคัญ
- บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทย	3.2449	0.879	สำคัญ	3.4000	0.548	สำคัญมาก
- เอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารการแพทย์ต่างประเทศ)	2.8980	0.848	สำคัญ	3.2000	0.447	สำคัญ
- การส่งจดหมายหรือเอกสารเพื่อแนะนำความรู้เกี่ยวกับยา	2.8776	1.073	สำคัญ	3.0000	0.548	สำคัญ

ตารางที่ 4 แสดงการเปรียบเทียบการให้ความสำคัญของแพทย์ 2 กลุ่ม จำแนกตามประเภทโรงพยาบาล (ต่อ)

ปัจจัย	แพทย์ในโรงพยาบาลรัฐบาล			แพทย์ในโรงพยาบาลเอกชน		
	ค่าเฉลี่ย	SD	ความสำคัญ	ค่าเฉลี่ย	SD	ความสำคัญ
4.2 การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ (Publicity and Public Relation) (ต่อ)						
- การออกงานในงานประชุมวิชาการ	2.8163	0.928	สำคัญ	3.0000	0.707	สำคัญ
- แผ่นพับที่มีสีสันสะดุดตาสวยงาม	2.3469	0.969	สำคัญ	2.6000	0.548	สำคัญ
4.3 การส่งเสริมการขาย (Sales Promotion)						
- การสนับสนุนทางด้านวิชาการ	3.5510	0.959	สำคัญมาก	3.8000	1.095	สำคัญมาก
- การแจกตัวอย่างยา เพื่อให้ทดลองใช้กับคนไข้	2.9796	0.946	สำคัญ	3.2000	1.095	สำคัญ
- มีการจัดรายการพิเศษลดราคา	2.7755	1.006	สำคัญ	2.8000	1.304	สำคัญ
- การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือเทศกาลสำคัญ	2.3265	0.944	สำคัญ	2.4000	0.548	สำคัญ
- การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น กระดาษทิชชู ปากกา แฟ้มเอกสาร	2.2653	0.953	สำคัญ	2.4000	0.548	สำคัญ
4.4 การโฆษณา (Advertising)						
- การโฆษณาทางวารสารการแพทย์	2.7143	0.979	สำคัญ	3.2000	0.447	สำคัญ
5. ด้านการจัดจำหน่าย (Place)						
5.1 บริษัทผู้จัดจำหน่ายมีบริการจัดส่งยารวดเร็ว (ทำให้ยาไม่ขาดสต็อก มีขายได้อย่างต่อเนื่อง)	3.3673	0.929	สำคัญ	3.0000	1.225	สำคัญ
5.2 การมีสาขาหรือโกดังสินค้าอยู่ในเชียงใหม่	2.1837	0.950	สำคัญน้อย	2.8000	1.095	สำคัญ

จากตารางที่ 4 พบว่าแพทย์ออร์โธปิดิกส์ทั้ง 2 กลุ่ม ไม่มีความแตกต่างกันในการให้ความสำคัญกับปัจจัยทางด้านส่วนประสมการตลาด ในการสั่งจ่ายยาต้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตียรอยด์ ชนิดรับประทาน ยกเว้น

1. ด้านคนไข้ (Patient)

1.1 “ ความสามารถในการจ่ายค่ารักษาพยาบาลของคนไข้ ”

แพทย์ออร์โธปิดิกส์ในโรงพยาบาลรัฐบาล ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญ มีค่าเฉลี่ย 4.1224

แพทย์ออร์โธปิดิกส์ในโรงพยาบาลเอกชน ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.4000

1.2 “ ความต้องการของคนไข้ ”

แพทย์ออร์โธปิดิกส์ในโรงพยาบาลรัฐบาล ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญ มีค่าเฉลี่ย 3.1837

แพทย์ออร์โธปิดิกส์ในโรงพยาบาลเอกชน ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.6000

2. ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

2.1 “ มีข้อบ่งใช้ที่ชัดเจน ”

แพทย์ออร์โธปิดิกส์ในโรงพยาบาลรัฐบาล ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.0204

แพทย์ออร์โธปิดิกส์ในโรงพยาบาลเอกชน ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.6000

2.2 “ สะดวกในการรับประทานสำหรับคนไข้ ”

แพทย์ออร์โธปิดิกส์ในโรงพยาบาลรัฐบาล ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.7143

แพทย์ออร์โธปิดิกส์ในโรงพยาบาลเอกชน ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.4000

2.3 “ ตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ ”

แพทย์ออร์โธปิดิกส์ในโรงพยาบาลรัฐบาล ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.4286

แพทย์ออร์โธปิดิกส์ในโรงพยาบาลเอกชน ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.4000

2.4 “ ตัวยาเป็นที่นิยมใช้กันอย่างแพร่หลาย ”

แพทย์ออร์โธปิดิกส์ในโรงพยาบาลรัฐบาล ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญ มีค่าเฉลี่ย 3.1224

แพทย์ออร์โธปิดิกส์ในโรงพยาบาลเอกชน ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.0000

2.5 “ มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด ”

แพทย์ออร์โธปิดิกส์ในโรงพยาบาลรัฐบาล ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญ มีค่าเฉลี่ย 2.9796

แพทย์ออร์โธปิดิกส์ในโรงพยาบาลเอกชน ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.6000

2.6 “ เป็นยา Original ของบริษัทต่างประเทศ สั่งจ่ายยาโดยระบุชื่อการค้า ”

แพทย์ออร์โธปิดิกส์ในโรงพยาบาลรัฐบาล ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญ มีค่าเฉลี่ย 2.4286

แพทย์ออร์โธปิดิกส์ในโรงพยาบาลเอกชน ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.4000

2.7 “ เป็นยาใหม่ นำทดลองใช้ ”

แพทย์ออร์โธปิดิกส์ในโรงพยาบาลรัฐบาล ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญน้อย มีค่าเฉลี่ย 2.1224
 แพทย์ออร์โธปิดิกส์ในโรงพยาบาลเอกชน ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญ มีค่าเฉลี่ย 2.4000

3. ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

3.1 การขายโดยใช้พนักงานขาย (Personal Selling)

“ ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขาย ”

แพทย์ออร์โธปิดิกส์ในโรงพยาบาลรัฐบาล ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.9184
 แพทย์ออร์โธปิดิกส์ในโรงพยาบาลเอกชน ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.4000

3.2 การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ (Publicity and Public Relation)

“ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ ”

แพทย์ออร์โธปิดิกส์ในโรงพยาบาลรัฐบาล ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญ มีค่าเฉลี่ย 3.3061
 แพทย์ออร์โธปิดิกส์ในโรงพยาบาลเอกชน ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.4000

“ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทย ”

แพทย์ออร์โธปิดิกส์ในโรงพยาบาลรัฐบาล ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญ มีค่าเฉลี่ย 3.2449
 แพทย์ออร์โธปิดิกส์ในโรงพยาบาลเอกชน ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.4000

4. ด้านการจัดจำหน่าย (Place)

“ การมีสาขาหรือโกดังสินค้าอยู่ในเชียงใหม่ ”

แพทย์ออร์โธปิดิกส์ในโรงพยาบาลรัฐบาล ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญน้อย มีค่าเฉลี่ย 2.1837
 แพทย์ออร์โธปิดิกส์ในโรงพยาบาลเอกชน ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญ มีค่าเฉลี่ย 2.8000

ตอนที่ 3 การมีหรือไม่มีงานนอกเวลาหรือคลินิกส่วนตัวที่แพทย์มีโอกาสได้ทำหน้าที่ในการจัดซื้อจัดหาต้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตอรอยด์ชนิดรับประทาน (NSAIDs)

แพทย์ออร์โธปิดิกส์แบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่ไม่มีงานนอกเวลาหรือคลินิกส่วนตัวที่แพทย์มีโอกาสได้ทำหน้าที่ในการจัดซื้อจัดหาต้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตอรอยด์ชนิดรับประทาน (NSAIDs) ซึ่งมีจำนวน 36 คนและกลุ่มที่มีงานนอกเวลาหรือคลินิกส่วนตัวที่แพทย์มีโอกาสได้ทำหน้าที่ในการจัดซื้อจัดหาต้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตอรอยด์ชนิดรับประทาน (NSAIDs) ซึ่งมีจำนวน 18 คน ดังแสดงในตารางที่ 5

ตารางที่ 5 แสดงจำนวนและร้อยละของแพทย์ออร์โธปิดิกส์ จำแนกตามการมีหรือไม่มีงานนอกเวลาหรือคลินิกส่วนตัวที่แพทย์มีโอกาสได้ทำหน้าที่ในการจัดซื้อจัดหาต้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตอรอยด์ชนิดรับประทาน (NSAIDs)

งานนอกเวลาหรือคลินิกส่วนตัวที่แพทย์มีโอกาส ได้ทำหน้าที่ในการจัดซื้อจัดหา NSAIDs	แพทย์ออร์โธปิดิกส์	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ
มี	18	33.3
ไม่มี	36	66.7
รวม	54	100

จากตารางที่ 5 พบว่าแพทย์ออร์โธปิดิกส์ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ไม่มีงานนอกเวลาหรือคลินิกส่วนตัวที่แพทย์มีโอกาสได้ทำหน้าที่ในการจัดซื้อจัดหาต้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตอรอยด์ชนิดรับประทาน (NSAIDs) จำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 66.7 และมีงานนอกเวลาที่แพทย์มีโอกาสได้ทำหน้าที่ในการจัดซื้อจัดหาต้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตอรอยด์ชนิดรับประทาน (NSAIDs) จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 33.3

ตารางที่ 6 แสดงการเปรียบเทียบการให้ความสำคัญของแพทย์ออร์โธปิดิกส์ 2 กลุ่ม จำแนกตามการมีหรือไม่มีงานนอกเวลาหรือคลินิกส่วนตัวที่มีโอกาสได้ทำหน้าที่ในการจัดซื้อยา

ปัจจัย	แพทย์ที่มีงานจัดซื้อยา			แพทย์ที่ไม่มีงานจัดซื้อยา		
	ค่าเฉลี่ย	SD	ความสำคัญ	ค่าเฉลี่ย	SD	ความสำคัญ
1.ด้านราคา (Price)						
1.1 ยามีราคาถูก ประหยัดค่าใช้จ่ายของคนไข้	4.1111	1.079	สำคัญมาก	4.0833	0.806	สำคัญมาก
1.2 เป็นยาในบัญชียาหลักแห่งชาติ	3.7222	0.958	สำคัญมาก	4.0000	0.793	สำคัญมาก
2.ด้านคนไข้ (Patient)						
2.1 ความสามารถในการจ่ายค่ารักษาพยาบาลของคนไข้	4.2778	0.752	สำคัญมากที่สุด	4.0833	0.967	สำคัญมาก
2.2 คนไข้สะดวกในการพบปะ	3.3889	0.698	สำคัญมาก	3.2778	0.849	สำคัญ
2.3 ความต้องการของคนไข้	3.1667	0.985	สำคัญ	3.2500	0.906	สำคัญ
3.ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)						
3.1 ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา	4.6667	0.686	สำคัญมากที่สุด	4.3889	0.728	สำคัญมากที่สุด
3.2 ตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ	4.1667	0.786	สำคัญมาก	4.1111	0.854	สำคัญมาก
3.3 มีข้อบ่งชี้ที่ชัดเจน	4.0556	0.725	สำคัญมาก	4.0833	0.841	สำคัญมาก
3.4 สะดวกในการรับประทานสำหรับคนไข้	3.7222	0.958	สำคัญมาก	3.8056	0.710	สำคัญมาก
3.5 ข้อห้ามใช้มีน้อย	3.6667	0.907	สำคัญมาก	3.7222	0.914	สำคัญมาก
3.6 มีข้อควรระวังในการใช้ระบุชัดเจน	3.4444	0.856	สำคัญมาก	3.7778	0.832	สำคัญมาก
3.7 มีปฏิกริยาระหว่างกันต่ำ	3.5000	0.707	สำคัญมาก	3.7500	0.874	สำคัญมาก
3.8 ตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้	3.5556	0.984	สำคัญมาก	3.5000	0.811	สำคัญมาก
3.9 ตัวยาเป็นที่นิยมใช้กันอย่างแพร่หลาย	3.1667	0.985	สำคัญ	3.2222	0.832	สำคัญ
3.10 มียาคืออื่นที่ใช้ทดแทนได้ในกรณีจำเป็นหรือขาด	3.0000	0.907	สำคัญ	3.1111	0.854	สำคัญ
3.11 มีขนาดยาให้เลือกหลายขนาด	2.8333	0.985	สำคัญ	3.1389	0.867	สำคัญ
3.12 เป็นยา Original ของบริษัทต่างประเทศ สั่งจ่ายยาโดยระบุชื่อการค้า	2.6667	1.138	สำคัญ	2.4444	0.877	สำคัญ
3.13 เป็นยาใหม่ นำทดลองใช้	2.4444	0.984	สำคัญ	2.0000	0.717	สำคัญ

ตารางที่ 6 แสดงการเปรียบเทียบการให้ความสำคัญของแพชเชอร์โรบิติกส์ 2 กลุ่ม จำแนกตามการมีหรือไม่มีงานนอกเวลาหรือคลินิกส่วนตัวที่มีโอกาสได้ทำหน้าที่ในการจัดซื้อยา (ต่อ)

ปัจจัย	แพทย์ที่มีงานจัดซื้อยา			แพทย์ที่ไม่มีงานจัดซื้อยา		
	ค่าเฉลี่ย	SD	ความสำคัญ	ค่าเฉลี่ย	SD	ความสำคัญ
4.ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)						
4.1 การขายโดยใช้พนักงานขาย (Personal Selling)						
- ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขาย	4.1667	0.786	สำคัญมาก	3.8611	1.125	สำคัญมาก
- บุคลิกลักษณะและกริยามารยาท	4.0556	1.056	สำคัญมาก	3.6667	1.042	สำคัญมาก
- ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมลูกค้า	3.6670	0.907	สำคัญมาก	3.5833	0.906	สำคัญมาก
- ความสนิทสนมคุ้นเคย	3.7222	1.179	สำคัญมาก	3.3889	1.050	สำคัญมาก
- ความถี่ในการเยี่ยมลูกค้า	3.5556	0.856	สำคัญมาก	3.3889	0.838	สำคัญมาก
4.2 การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ (Publicity and Public Relation)						
- บทความหรือรายงานผลการใช้ ยาในวารสารการแพทย์ต่าง ประเทศ	3.5000	0.786	สำคัญมาก	3.2222	0.760	สำคัญ
- การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำ เสนอความรู้เกี่ยวกับยาของ บริษัทผู้จัดจำหน่าย โดยการ เชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมา บรรยาย	3.3889	1.037	สำคัญมาก	3.2222	0.898	สำคัญ
- บทความหรือรายงานผลการใช้ ยาในวารสารการแพทย์ไทย	3.2222	1.060	สำคัญ	3.2778	0.741	สำคัญ
- เอกสารจากบริษัท (บทความที่ คัดลอกมาจากวารสารการแพทย์ ต่างประเทศ)	2.9444	0.873	สำคัญ	2.9167	0.806	สำคัญ
- การส่งจดหมายหรือเอกสารเพื่อ แนะนำความรู้เกี่ยวกับยา	3.0000	1.138	สำคัญ	2.8333	1.000	สำคัญ

ตารางที่ 6 แสดงการเปรียบเทียบการให้ความสำคัญของแพทย์ออร์โธปิดิกส์ 2 กลุ่ม จำแนกตามการมีหรือไม่มีงานนอกเวลาหรือคลินิกส่วนตัวที่มีโอกาสได้ทำหน้าที่ในการจัดซื้อยา (ต่อ)

ปัจจัย	แพทย์ที่มีงานจัดซื้อยา			แพทย์ที่ไม่มีงานจัดซื้อยา		
	ค่าเฉลี่ย	SD	ความสำคัญ	ค่าเฉลี่ย	SD	ความสำคัญ
4.2 การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ (Publicity and Public Relation) (ต่อ)						
- การออกร้านในงานประชุมวิชาการ	2.8333	0.924	สำคัญ	2.8333	0.910	สำคัญ
- แผ่นพับที่มีสีสันสะดุดตาสวยงาม	2.3889	1.037	สำคัญ	2.3611	0.899	สำคัญ
4.4 การส่งเสริมการขาย (Sales Promotion)						
- การสนับสนุนทางด้านวิชาการ	3.5000	0.857	สำคัญมาก	3.6111	1.022	สำคัญมาก
- การแจกตัวอย่างยา เพื่อให้ทดลองใช้กับคนไข้	3.0556	1.056	สำคัญ	2.9722	0.910	สำคัญ
- มีการจัดรายการพิเศษลดราคา	2.8333	1.200	สำคัญ	2.7500	0.937	สำคัญ
- การมอบของขวัญในโอกาสพิเศษหรือเทศกาลสำคัญ	2.2222	0.943	สำคัญ	2.3889	0.903	สำคัญ
- การแจกของชำร่วยต่างๆ เช่น กระดาษทิชชู ปากกา เข็มเย็บผ้า	2.3889	1.145	สำคัญ	2.2222	0.797	สำคัญ
4.4 การโฆษณา (Advertising)						
- การโฆษณาทางวารสารการแพทย์	2.5556	1.199	สำคัญ	2.861	0.798	สำคัญ
5. ด้านการจัดจำหน่าย (Place)						
5.1 บริษัทผู้จัดจำหน่ายมีบริการจัดส่งยารวดเร็ว(ทำให้ยาไม่ขาด สต็อก มียาใช้อย่างต่อเนื่อง)	3.6111	0.850	สำคัญมาก	3.1944	0.980	สำคัญ
5.2 การมีสาขาหรือโกดังสินค้าอยู่ในเชียงใหม่	2.0556	0.938	สำคัญน้อย	2.3333	0.986	สำคัญ

จากตารางที่ 6 พบว่าแพทย์ออร์โธปิดิกส์ทั้ง 2 กลุ่ม ไม่มีความแตกต่างกันในการให้ความสำคัญกับปัจจัยทางด้านส่วนประสมการตลาด ในการส่งจ่ายยาด้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตียรอยด์ชนิดรับประทาน ยกเว้น

1. ด้านคนไข้ (Patient)

1.1 “ ความสามารถในการจ่ายค่ารักษาพยาบาลของคนไข้ ”

แพทย์ออร์โธปิดิกส์ที่มีงานจัดซื้อยา NSAIDs ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.2778

แพทย์ออร์โธปิดิกส์ที่ไม่มีงานจัดซื้อยา NSAIDs ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.0833

1.2 “ คนไข้สะดวกในการพกพา ”

แพทย์ออร์โธปิดิกส์ที่มีงานจัดซื้อยา NSAIDs ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.3889

แพทย์ออร์โธปิดิกส์ที่ไม่มีงานจัดซื้อยา NSAIDs ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญ มีค่าเฉลี่ย 3.2778

2. ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

2.1 การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ (Publicity and Public Relation)

“ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ ”

แพทย์ออร์โธปิดิกส์ที่มีงานจัดซื้อยา NSAIDs ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.5000

แพทย์ออร์โธปิดิกส์ที่ไม่มีงานจัดซื้อยา NSAIDs ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญ มีค่าเฉลี่ย 3.2222

“ การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอความรู้เกี่ยวกับยาของบริษัทผู้จัดจำหน่าย โดยการเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย ”

แพทย์ออร์โธปิดิกส์ที่มีงานจัดซื้อยา NSAIDs ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.3889

แพทย์ออร์โธปิดิกส์ที่ไม่มีงานจัดซื้อยา NSAIDs ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญ มีค่าเฉลี่ย 3.2222

3. ด้านการจัดจำหน่าย (Place)

3.1 “บริษัทผู้จัดจำหน่ายมีบริการจัดส่งยารวดเร็ว

(ทำให้ยาไม่ขาดสต็อกมียาใช้อย่างต่อเนื่อง)”

แพทย์ออร์โธปิดิกส์ที่มีงานจัดซื้อยา NSAIDs ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.6111

แพทย์ออร์โธปิดิกส์ที่ไม่มีงานจัดซื้อยา NSAIDs ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญ มีค่าเฉลี่ย 3.1944

3.2 “ การมีสาขาหรือโกดังสินค้าอยู่ในเชียงใหม่ ”

แพทย์ออร์โธปิดิกส์ที่มีงานจัดซื้อยา NSAIDs ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญน้อย มีค่าเฉลี่ย 2.0556

แพทย์ออร์โธปิดิกส์ที่ไม่มีงานจัดซื้อยา NSAIDs ให้ความสำคัญในระดับที่สำคัญ มีค่าเฉลี่ย 2.3333

ภาคผนวก ง

- 1.ประกาศกระทรวงสาธารณสุข เรื่อง ยาอันตราย
- 2.พระราชบัญญัติยา พ.ศ. 2510 หมวด 11 การโฆษณา

1.ประกาศกระทรวงสาธารณสุข เรื่อง ยาอันตราย

ประกาศกระทรวงสาธารณสุข เรื่อง ยาอันตราย

อาศัยอำนาจตามความในมาตรา 76 (3) แห่งพระราชบัญญัติ พ.ศ. 2510 รัฐมนตรีว่าการกระทรวงสาธารณสุข โดยคำแนะนำของคณะกรรมการยา ประกาศระบุยาแผนปัจจุบัน ดังต่อไปนี้เป็นยาอันตราย

ข้อ 1 ในประกาศนี้

“ยา” หมายความว่า ตัวยา ยาปรุงสำเร็จ หรือยาบรรจุเสร็จที่มีตัวยาเหล่านั้น

“ยาสำหรับใช้เฉพาะที่” หมายความว่า ยาที่มีความมุ่งหมายสำหรับใช้เฉพาะที่กับ

ผิวหนัง หู ตา จมูก คอ หรือปาก

ข้อ 2 ให้ยกเลิก

(1) ประกาศกระทรวงสาธารณสุขระบุยาอันตรายตามในพระราชบัญญัติยาพ.ศ. 2510 ลงวันที่ 8 มกราคม 2511

(3) ประกาศกระทรวงสาธารณสุขระบุยาอันตรายตามความในพระราชบัญญัติยาพ.ศ. 2510 ลงวันที่ 22 กรกฎาคม 2517

(4) ประกาศกระทรวงสาธารณสุขระบุยาอันตรายตามความในพระราชบัญญัติยาพ.ศ. 2510 ลงวันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2519

ข้อ 3 ยาดังต่อไปนี้เป็นยาอันตราย

(1) ยาจำพวกลดความดันเลือด (Hypotensive drugs)

(2) ยาจำพวกหลอดเลือดส่วนขอบ (Peripheral vasodilators) ยกเว้น

ก. ไนอาซิน (Niacin) ไม่เกิน 20 มิลลิกรัมต่อขนาดรับประทาน หนึ่งมื้อ

ข. ยาจำพวกขยายหลอดเลือดที่ใช้เฉพาะกับผิวหนัง

(3) ยาจำพวกขยายหลอดเลือดโคโรนารี (Coronary vasodilators) ยกเว้นที่ใช้สำหรับ

สุดคม

(4) ยาจำพวกดิจิตาลอยด์ (Digitaloid drugs) ยกเว้นสะควิลล์ (Squill) ที่ใช้สำหรับ

จับเสมหะ

(5) ยาจำพวกรักษาอาการภาวะหัวใจเสียจังหวะ (Antiarrhythmic drugs)

(6) ยาจำพวกที่มีผลต่อไขมันในเลือด (Drugs affecting blood lipids) ยกเว้นไนอาซิน (Niacin) ที่มีปริมาณไม่เกิน 20 มิลลิกรัมต่อขนาดรับประทาน หนึ่งมื้อ

- (7) ยาจำพวกแสดงฤทธิ์ต่อหัวใจหรือหลอดเลือด (Cardiovascular drugs)
- (8) ยาจำพวกแก้ไอ (Antitussive drugs) ยกเว้นที่ใช้สำหรับขับเสมหะ (Expectorants)
- (9) ยาจำพวกแอดรีเนอร์จิก (Adrenergic drugs) ยกเว้นที่ใช้สำหรับหยอดจุกตาม
ตำรายาที่รัฐมนตรีประกาศ
- (10) ยาจำพวกโคลิเนอร์จิก (Cholinergic drugs)
- (11) ยาจำพวกสกัดกั้นแอดรีเนอร์จิก (Adrenergic Blocking drugs)
- (12) ยาจำพวกสกัดกั้นโคลิเนอร์จิก (Cholinergic blocking drugs) ทั้งที่ได้จากพิษจากพืช
และที่ได้จากการสังเคราะห์รวมทั้งแอลคาลอยด์และเกลือของแอลคาลอยด์ที่ได้จากพิษจากพืชเหล่านั้น
ยกเว้น
- ก. ยาสกัดเบลลาดอนนา (Belladonna Extract) ทิงเจอร์เบลลาดอนนา (Belladonna Tincture) ยาสกัดไฮออสไซยามัส (Hyoscyamus Extract) ทิงเจอร์ไฮออสไซยามัส (Hyoscyamus Tincture) หรือทิงเจอร์สตราโมนีเยม (Stramonium Tincture) ที่มีขนาดรับประทานในมือหนึ่งไม่เกิน
ขนาดรับประทานอย่างต่ำสุดของยาเหล่านั้นที่กำหนดไว้ในตำรายาที่รัฐมนตรีประกาศ
- ข. ไฮออสไซยามีนซัลเฟต (Hyoscyamine Sulphate) ที่มีขนาดรับประทานใน
มือหนึ่งไม่เกิน 125 ไมโครกรัม
- ค. อะโทรปีนซัลเฟต (Atropine Sulphate) ที่มีขนาดรับประทานในมือหนึ่งไม่เกิน
250 ไมโครกรัม
- (13) ยาจำพวกสกัดกั้นประสาทกล้ามเนื้อ (Neuromuscular blocking drugs)
- (14) ยาจำพวกผ่อนคลายกล้ามเนื้อ ซึ่งออกฤทธิ์ที่ประสาทส่วนกลาง (Centrally acting muscle relaxants) รวมทั้งยารักษาอาการโรคปาร์กินสัน (Antiparkinson drugs)
- (15) ยาจำพวกขับปัสสาวะ (Diuretic drugs) ยกเว้น
- ก. ยาขับปัสสาวะจำพวกออสโมติก (Osmotic diuretic drugs)
- ข. อุวาเวอ์ซี (Uva Ursi)
- ค. บูชู (Buchu)
- (16) ยาจำพวกกระตุ้นกล้ามเนื้อเรียบของมดลูก (Oxytocic drugs)
- (17) ยาจำพวกฮอร์โมนของต่อมพิทูอิทารี (Pituitary hormones)
- (18) ยาจำพวกคอร์ติโคสเตอรอยด์ (Corticosteroids) ที่ได้จากธรรมชาติ หรือที่ได้จาก
การสังเคราะห์สำหรับใช้เฉพาะที่
- (19) ยาจำพวกฮอร์โมนของตับอ่อน (Pancreatic hormones) รวมทั้งจำพวกที่ใช้รับ
ประทานเพื่อทำให้น้ำตาลในเลือดลดลง (Oral hypoglycemic drugs)

(20) ยาจำพวกฮอร์โมนของต่อมพาราไทรอยด์ (Parathyroid hormones) ที่ได้จากรธรรมชาติ หรือที่ได้จากการสังเคราะห์

(21) ยาจำพวกฮอร์โมนของต่อมไทรอยด์ (Thyroid hormones) ที่ได้จากรธรรมชาติ หรือที่ได้จากการสังเคราะห์

(22) ยาจำพวกแอนติไทรอยด์ (Antithyroid drugs)

(23) ยาจำพวกฮอร์โมนของรังไข่ (Ovarian hormones) ที่ได้จากรธรรมชาติหรือที่ได้จากการสังเคราะห์

(24) ยาจำพวกฮอร์โมนของอัณฑะ (Testicular hormones) ที่ได้จากรธรรมชาติหรือที่ได้จากการสังเคราะห์ รวมทั้งยาจำพวกอนาบอลิก (Anabolic drugs)

(25) ยาจำพวกทำให้ชาเฉพาะที่ (Local anesthetics) ยกเว้น

ก. น้ำมันกานพลู (Clove oil) ที่ใช้สำหรับใส่ฟันเพื่อแก้ปวด

ข. ยูจีนอล (Eugenol) ที่ใช้สำหรับใส่ฟันเพื่อแก้ปวด

(26) ยาจำพวกระงับประสาทและทำให้อ่อนหลับ (Sedatives and hypnotics) นอกจากที่ประกาศเป็นยาควบคุมพิเศษ หรือวัตถุออกฤทธิ์ต่อจิตและประสาท

(27) ยาจำพวกรักษาลมบ้าหมู (Antiepileptics) หรือยารักษาอาการชัก (Anticonvulsants) นอกจากที่ประกาศเป็นยาควบคุมพิเศษ หรือวัตถุออกฤทธิ์ต่อจิตและประสาท

(28) ยาจำพวกสงบประสาท (Tranquilizing drugs) นอกจากที่ประกาศเป็นวัตถุออกฤทธิ์ต่อจิตและประสาท

(29) ยาจำพวกกระตุ้นประสาทไซโคโมเตอร์ (Psychomotor stimulants) นอกจากที่ประกาศเป็นวัตถุออกฤทธิ์ต่อจิตและประสาท

(30) ยาจำพวกบรรเทาอาการปวดหรือลดไข้ (Analgesics or antipyretics) ยกเว้น

ก. แอสไพริน (Aspirin) หรือเกลือของแอสไพริน (Salts of Aspirin)

ข. ฟีนาคีติน (Phenacetin)

ค. โซเดียมซาลิซิลเลท (Sodium Salicylate)

ง. ซาลิซิลลาไมด์ (Salicylamide)

จ. อะเซตามิโนเฟน หรือพาราเซตามอล (Acetaminophen or Paracetamol)

(31) ยาจำพวกลดอาการอักเสบที่ไม่ใช่สเตียรอยด์ (Non-steroids anti-inflammatory drugs) ยาจำพวกลดกรดยูริก (Uricosuric drugs)

ยาจำพวกลดกรดยูริก (Uricosuric drugs)

ยาจำพวกรักษาโรคข้ออักเสบที่ไม่ใช่สเตียรอยด์ (Non-steroids anti-arthritis drugs)

ยากล่อมประสาท

- ก. ที่ประกาศเป็นยาควบคุมพิเศษ
- ข. ที่ใช้เฉพาะกับผิวหนัง
- ค. แอสไพริน (Aspirin) หรือเกลือของแอสไพริน
- ง. โซเดียมซาลิไซเลท (Sodium Salicylate)

(32) ยาจำพวกฮิสตามีน และแอนติฮิสตามีน (Histamine and antihistamine drngs) ยากล่อมประสาทที่ใช้เฉพาะกับผิวหนัง

(33) ยาจำพวกแซนทีน (Xanthines) ยากล่อมประสาทคาเฟอีน (Caffeine) ไม่เกิน 100 มิลลิกรัม ต่อขนาดรับประทานหนึ่งมื้อ

(34) ยาจำพวกกระตุ้นระบบประสาทส่วนกลาง (Central nervous system stimulants, รวมทั้งยาทำให้เบื่ออาหาร (Anorexigenics) นอกจากที่ประกาศเป็นวัตถุออกฤทธิ์ต่อจิตและประสาท ยาจำพวกอะนาเล็ปติก (Analeptics)

นักชวอมิกา (Nux Vomica) และแอลคาลอยด์ของนักชวอมิกา (Nux Vomica alkaloids) ยากล่อมประสาทที่มีนักชวอมิกา (Nux Vomica preparations) เทียบเท่ากับสตรีกนิน ในขนาดรับประทานไม่เกินมื้อละ 1.2 มิลลิกรัม

(35) ยาจำพวกฆ่าเชื้อโรคเฉพาะที่ (Local anti-infective agents, antiseptics disinfectants or germicides) ยากล่อมประสาท

- ก. เฟนิลซาลิไซเลท (Phenyl salicylate)
- ข. สำหรับใช้เฉพาะที่

(36) เฮกซะคลอโรเฟีน (Hexachlorophene) ที่เกินร้อยละ 0.75

น้ำยาซาโปเนตเต็ครีโซล (Saponated cresol solution)

น้ำยาฟอร์มัลดีไฮด์ (Formaldehyde Solution)

เมอคิวรีไบคลอไรด์ (Mercury Bichloride)

(37) ยาจำพวกซัลโฟนาไมด์ (Sulfonamides) ยากล่อมประสาท

- ก. ที่ประกาศเป็นยาควบคุมพิเศษ
- ข. ที่ผลิตขึ้นเป็นยาบรรเทาอาการตามประกาศยาสามัญประจำบ้าน
- ค. สำหรับใช้เฉพาะที่

(38) ยาจำพวกปฏิชีวนะ (Antibiotics) ยากล่อมประสาทสำหรับใช้เฉพาะที่ทั้งนี้ไม่รวมถึงยาจำพวกเพนิซิลลิน

(39) ยาจำพวกรักษาโรคเรื้อน (Antileprotic drugs)

- (40) ยาฆ่าเชื้อโรคทางเดินปัสสาวะ (Urinary antiseptics) ยกเว้นเฮกซามีน (Hexamine) และเกลือของเฮกซามีน (Salts of Hexamine)
- (41) ยาจำพวกรักษาวัณโรค (Antituberculous drugs)
- (42) ยาจำพวกป้องกันและรักษามาลาเรีย (Antimalarial drugs) ยกเว้นที่ผลิตขึ้นเป็นยาบรรจุเสร็จตามประกาศระบุนยาสามัญประจำบ้าน
- (43) ยาจำพวกรักษาโรคบิดชนิดอะมีบีค (Amoebiacides)
- (44) ยาจำพวกฆ่าเชื้อโปรโตซัว (Antiprotozoal drugs)
- (45) ยาจำพวกฆ่าเชื้อรา (Antifungal drugs) ยกเว้นสำหรับใช้เฉพาะที่
- (46) ยาจำพวกฆ่าเชื้อไวรัส (Anti viral drugs)
- (47) ยาจำพวกรักษาโรคหนอนพยาธิ (Anthelmintic drugs) ยกเว้น ยาจำพวกปิเปอราซีน (Piperazine)
- (48) ยาจำพวกฆ่าเหา (Pediculicides) และฆ่าเชื้อหิด (Scabicides) ยกเว้นยาที่ผลิตขึ้นเป็นยาบรรจุเสร็จตามตำรายาที่รัฐมนตรีประกาศ
- (49) ยาจำพวกแก้อาการคลื่นเหียนอาเจียน (Antinauseants, antiemotics and motion sickness control drugs)
- (50) ยาจำพวกกันเลือดแข็ง (Anticoagulants)
- (51) ยาจำพวกห้ามเลือด (Hemostyptics) ยกเว้นสำหรับใช้เฉพาะที่
- (52) ยาจำพวกสร้างภูมิคุ้มกันให้ร่างกาย (Imraunizing agents)
- (53) ยาจำพวกที่ใช้ในการวินิจฉัยโรค (Diagnostic Agents) ที่ใช้โดยตรงต่อร่างกายของมนุษย์หรือสัตว์
- (54) ยาจำพวกสกัดทดสอบภูมิแพ้ (Allergenic Extracts)
- (55) กรดกลูเซอิก (Glacial acetic acid) กรดอะซิติก (Acetic acid) ยกเว้นยาปรุงสำเร็จที่มียาเหล่านี้
- (56) กรดแร่ต่าง ๆ (Mineral acids) ยกเว้นกรดแร่อย่างเจือจางที่เป็นยาปรุงสำเร็จตามตำรายาที่รัฐมนตรีประกาศ
- (57) กรดไทรคลอโรอะซิติก (Trichloroacetic acid)
- (58) กรดโครมิก (Chromic acid) โครเมียมไตรออกไซด์ (Chromium trioxide)
- (59) กรดซาลิซิลิก (Salicylic acid) ยกเว้นยาที่ผลิตขึ้นเป็นยาบรรจุเสร็จที่ใช้เฉพาะกับผิวหนัง
- (60) เกลืออนินทรีย์ของเงิน (Inorganic salts of Silver) ยกเว้นที่ผลิตขึ้นเป็นยาบรรจุ

เสร็จตามคำรายการที่รัฐมนตรีประกาศ

(61) น้ำยาแอมโมเนียอย่างแรง (Strong Ammonia solution) ยกเว้นยาปรุงสำเร็จที่มียาเหล่านี้

(62) โพแทสเซียมไฮดรอกไซด์ (Potassium hydroxide) โซเดียมไฮดรอกไซด์ (Sodium hydroxide) ยกเว้นยาปรุงสำเร็จที่มียาเหล่านี้

(63) ฟีนอล (Phenol) ฟีนอลอย่างเหลว (Liquefied Phenol) ยกเว้นฟีนอลไม่เกินร้อยละ 5 ที่ใช้เฉพาะกับผิวหนัง

(64) แอนทราลิน (Anthralin) หรือไดทรานอล (Dithranol) คริสซารอบิน (Chrysarobin) ยกเว้นที่ผลิตขึ้นเป็นยาบรรจุเสร็จที่ใช้เฉพาะกับผิวหนัง

(65) โปโดฟิลลุมเรซิน (Podophyllum resin)

(66) ยาฉีดทุกชนิด รวมทั้งน้ำกลั่นที่ใช้สำหรับฉีด

(67) ยาที่รัฐมนตรีประกาศยกเว้นจากการเป็นยาเสพติดให้โทษตามพระราชบัญญัติยาเสพติดให้โทษ พระพุทธศักราช 2465 ยกเว้น

ก. ทิงเจอร์ฝิ่นการะบูน ที่ใช้เป็นยาสามัญประจำบ้าน หรือที่เป็นส่วนผสมในยาสามัญประจำบ้าน ตามประกาศกระทรวงสาธารณสุขระบุยาสามัญประจำบ้าน

ข. ยาที่มีทิงเจอร์ฝิ่นการะบูน เป็นส่วนผสมไม่เกินสองมิลลิลิตร ต่อขนาดรับประทานหนึ่งมื้อ

(68) ยาจำพวกใช้ถนอม (Preservatives) และยาจำพวกทำให้คงตัว (Stabilizers) ยกเว้นที่มีปริมาณตามคำรายการที่รัฐมนตรีประกาศเพื่อความมุ่งหมายในการถนอมหรือการทำให้คงตัว

ข้อ 4 ประกาศฉบับนี้ให้ใช้บังคับเมื่อพ้นกำหนดเก้าสิบวันนับแต่วันประกาศในราชกิจจานุเบกษาเป็นต้นไป

ประกาศ ณ วันที่ 26 พฤษภาคม 2521

เรือโท ยงยุทธ สัจจวาณิชย์

รัฐมนตรีว่าการกระทรวงสาธารณสุข

(คัดมาจากราชกิจจานุเบกษา เล่มที่ 95 ตอนที่ 68 วันที่ 4 กรกฎาคม 2521)

2. พระราชบัญญัติยา พ.ศ. 2510 หมวด 11 การโฆษณา

หมวด 11 การโฆษณา

มาตรา 88 การโฆษณาขายยาจะต้อง

- (1) ไม่เป็นการโอ้อวดสรรพคุณยา หรือวัตถุดิบเป็นส่วนประกอบของยาว่าสามารถบำบัด บรรเทา รักษาหรือป้องกันโรคหรือความเจ็บป่วยได้อย่างศักดิ์สิทธิ์ หรือหายขาด หรือใช้ถ้อยคำอื่นใดที่มีความหมายทำนองเดียวกัน
- (2) ไม่แสดงสรรพคุณยาอันเป็นเท็จหรือเกินความจริง
- (3) ไม่ทำให้เข้าใจว่ามีวัตถุใดเป็นตัวยา หรือเป็นส่วนประกอบของยา ซึ่งความจริงไม่มีวัตถุหรือส่วนประกอบนั้นในยา หรือมีแต่ไม่เท่าที่เข้าใจ
- (4) ไม่ทำให้เข้าใจว่าเป็นยาทำให้แท้งลูกหรือยาขับระดูอย่างแรง
- (5) ไม่ทำให้เข้าใจว่าเป็นยาบำรุงกามหรือยาคุมกำเนิด
- (6) ไม่แสดงสรรพคุณยาอันตราย หรือยาควบคุมพิเศษ
- (7) ไม่มีการรับรองหรือยกย่องสรรพคุณยาโดยบุคคลอื่น
- (8) ไม่แสดงสรรพคุณยาว่าสามารถบำบัด บรรเทา รักษาหรือป้องกันโรคหรืออาการของโรคที่รัฐมนตรีประกาศตามมาตรา 77

(1) ความใน (5) และ (6) ไม่ใช่บังคับแก่ข้อความในฉลากหรือเอกสารกำกับยา และความใน (1) (4) (5) (6) (7) และ (8) ไม่ใช่บังคับแก่การโฆษณา ซึ่งกระทำโดยตรงต่อผู้ประกอบโรคศิลปะ ผู้ประกอบวิชาชีพเวชกรรม หรือผู้ประกอบการบำบัดโรคสัตว์

มาตรา 88 ทวิ⁽²⁾ การโฆษณาขายยาทางวิทยุกระจายเสียง เครื่องขยายเสียง วิทยุโทรทัศน์ ทางฉายภาพ หรือภาพยนตร์หรือทางสิ่งพิมพ์ จะต้อง

(1) ได้อนุมัติข้อความ เสียง หรือภาพที่ใช้ในการโฆษณาจากผู้อนุญาต

(2) ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ผู้อนุญาตกำหนด

มาตรา 89 ห้ามมิให้โฆษณาขายยาโดยไม่สุภาพหรือโดยการร้องรำทำเพลง หรือแสดงความหุกซ์หรรมานของผู้ป่วย

มาตรา 90 ห้ามมิให้โฆษณาขายยาโดยวิธีแถมพก หรือออกสลากรางวัล

มาตรา 90 ทวิ⁽³⁾ เลขานุการคณะกรรมการอาหารและยา มีอำนาจสั่งเป็นหนังสือให้ระงับการโฆษณาขายยาที่เห็นว่าเป็นการโฆษณาโดยฝ่าฝืนพระราชบัญญัตินี้ได้

(1) แก้ไขโดยพระราชบัญญัติยา (ฉบับที่ 5) พ.ศ. 2530 มาตรา 32

(2) เพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติยา (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2522 มาตรา 29

(3) แก้ไขโดยพระราชบัญญัติยา (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2522 มาตรา 30

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ นางพุดศรี สุภาวรรณ

วัน เดือน ปีเกิด 27 กรกฎาคม 2509

ประวัติการศึกษา สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมปีที่ 6 ที่ โรงเรียนดำรงราษฎร์สงเคราะห์
จังหวัดเชียงราย เมื่อปีการศึกษา 2527
สำเร็จการศึกษาปริญญาตรี เกษตรศาสตร์บัณฑิต มหาวิทยาลัยมหิดล
เมื่อปีการศึกษา 2532

ประสบการณ์การทำงาน พ.ศ.2533-2535 หัวหน้าแผนกเภสัชกรรม โรงพยาบาลกะทู้(ป่าตอง)
อำเภอกะทู้ จังหวัดภูเก็ต

พ.ศ.2536 เภสัชกรฝ่ายการตลาดบริษัท บี.เอ็ด.เอช.เทรดดิ้ง จำกัด

พ.ศ.2537 เภสัชกรฝ่ายการตลาดบริษัท ทาเคคา(ประเทศไทย)จำกัด

พ.ศ.2538-ปัจจุบัน เจ้าของกิจการร้านขายยาทองคำเภสัช ต.วัดเกต
อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่