

## บทที่ 5

### สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

#### สรุปผลการศึกษา

การศึกษาในหัวข้อเรื่องปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาสามารถสรุปได้ 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดของแพทย์

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดของแพทย์ จำแนกตามอายุของแพทย์ และประเภทของสถานพยาบาล

#### ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

จากการศึกษาพบว่า แพทย์ส่วนใหญ่เป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง มีอายุอยู่ระหว่าง 31 - 40 ปี ประจำอยู่โรงพยาบาลรัฐบาลที่มีจำนวนเตียงมากกว่า 500 เตียง

แพทย์ส่วนใหญ่มีจำนวนการตรวจรักษาผู้ป่วยโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์อยู่ระหว่าง 51 - 100 คน โดยมีจำนวนผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ที่ต้องจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดเพื่อการรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์อยู่ระหว่าง 10 - 20 ราย ซึ่งแพทย์ส่วนใหญ่ไม่มีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสในการจ่ายยาลดระดับน้ำตาลในเลือดและไม่มีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชียาโรงพยาบาล

แพทย์ที่มีอายุมากกว่า 40 ปีส่วนใหญ่จะมีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชียาโรงพยาบาล ส่วนแพทย์ที่มีอายุน้อยกว่า 40 ปีส่วนใหญ่จะไม่มีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชียาโรงพยาบาล

แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลเอกชนส่วนใหญ่จะมีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชียาโรงพยาบาล ส่วนแพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลรัฐบาลส่วนใหญ่ไม่มีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชียาโรงพยาบาล

แพทย์ที่มีจำนวนผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ที่ต้องจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดเพื่อการรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์มากกว่า 40 รายส่วนใหญ่จะมีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชียาโรงพยาบาล ส่วนแพทย์ที่มีจำนวนผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ที่ต้องจ่าย

ยาลดน้ำตาลในเลือดเพื่อการรักษา โดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์น้อยกว่า 40 รายส่วนใหญ่จะไม่มีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชียาโรงพยาบาล

## ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดของแพทย์

จากการศึกษาพบว่า แพทย์ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์มากเป็นลำดับที่ 1 ปัจจัยด้านราคาเป็นลำดับที่ 2 ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายเป็นลำดับที่ 3 และปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดเป็นลำดับที่ 4 ตามลำดับ

จากการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ซึ่งแพทย์ระดับมาก ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ โดยปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่แพทย์ให้ความสำคัญระดับมากที่สุด ได้แก่ ตัวยามีความปลอดภัยสูง ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาวและปัจจัยด้านราคา โดยปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดด้านราคาที่แพทย์ให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา ระดับราคาไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกจ่ายได้)

ปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ซึ่งแพทย์ระดับปานกลาง ได้แก่ ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย โดยปัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่ายที่แพทย์ให้ความสำคัญระดับมากได้แก่ การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่งและบริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา และด้านการส่งเสริมการตลาด โดยปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่แพทย์ให้ความสำคัญระดับมาก ได้แก่ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทย ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา ความสนิทสนมคุ้นเคยกับผู้แทนยา บุคลิกลักษณะและกิริยามารยาทของผู้แทนยา

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดของแพทย์ จำแนกตามอายุ  
ของแพทย์ และประเภทของสถานพยาบาล

ตาราง 34 สรุประดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาเม็ดลดระดับน้ำตาลใน  
เลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ของแพทย์ โดยจำแนกตามอายุของแพทย์

อายุแพทย์ (ปี)	ระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด			
	ด้านผลิตภัณฑ์	ด้านราคา	ด้านการจัดจำหน่าย	ด้านการส่งเสริมการตลาด
20-30	มาก	มาก	ปานกลาง	ปานกลาง
31-40	มาก	ปานกลาง	ปานกลาง	ปานกลาง
41-50	มาก	มาก	ปานกลาง	ปานกลาง
51-60	มาก	มาก	มาก	ปานกลาง
มากกว่า 60	มาก	มาก	มาก	ปานกลาง

จากการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ของแพทย์ที่มีอายุระหว่าง 20-30 ปี โดยปัจจัยที่มีความสำคัญระดับมากที่สุด ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ โดยปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่แพทย์ให้ความสำคัญระดับมากที่สุด ได้แก่ ตัวยาที่มีความปลอดภัยสูง ตัวยาที่มีประสิทธิภาพในการรักษา ตัวยาที่มีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) และปัจจัยด้านราคา โดยปัจจัยย่อยด้านราคาที่แพทย์ให้ความสำคัญระดับมากที่สุด ได้แก่ ราคาที่มีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกจ่ายได้) ระดับราคาไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน ปัจจัยที่แพทย์ให้ความสนใจระดับปานกลาง ได้แก่ ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย โดยปัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่ายที่แพทย์ให้ความสำคัญระดับมากที่สุด ได้แก่ การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง และปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด โดยปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่แพทย์ให้ความสำคัญระดับมากที่สุด ได้แก่ ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา บุคลิกลักษณะและกริยามารยาของผู้แทนยา การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทย ความสนิทสนมคุ้นเคยกับผู้แทนยา

ปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ของแพทย์ที่มีอายุระหว่าง 31-40 ปี โดยปัจจัยที่มีความสำคัญระดับมาก ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ โดยปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่แพทย์ให้ความสำคัญระดับมากที่สุด ได้แก่ ด้วยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) ด้วยามีความปลอดภัยสูง ด้วยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและมีข้อมูลอ้างอิงที่เชื่อถือได้ ปัจจัยที่แพทย์ให้ความสนใจระดับปานกลาง ได้แก่ ปัจจัยด้านราคา โดยปัจจัยย่อยด้านราคาที่แพทย์ให้ความสำคัญระดับมาก ได้แก่ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกจ่ายได้) ระดับราคาไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย โดยปัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่ายที่แพทย์ให้ความสำคัญระดับปานกลาง ได้แก่ บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง ได้รับความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท มีเบอร์ฟรีในการสั่งซื้อยา มีสาขาหรือคลังสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด โดยปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่แพทย์ให้ความสำคัญระดับมาก ได้แก่ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทย ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา ความสนิทสนมคุ้นเคยกับผู้แทนยา บุคลิกลักษณะ และกริยามารยาทของผู้แทนยา

ปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ของแพทย์ที่มีอายุระหว่าง 41-50 ปี โดยปัจจัยที่มีความสำคัญระดับมาก ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ โดยปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่แพทย์ให้ความสำคัญระดับมากที่สุด ได้แก่ สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว การใช้ยาไม่ยุ่งยาก ชัดเจน ด้วยามีประสิทธิภาพในการรักษา ด้วยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) และปัจจัยด้าน ราคา โดยปัจจัยย่อยด้านราคาที่แพทย์ให้ความสำคัญระดับมาก ได้แก่ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา ระดับราคาไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ(ผู้ป่วยเบิกจ่ายได้) และการให้เครดิตที่นาน แพทย์ให้ความสำคัญต่อย่อยปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา และปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด โดยปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่แพทย์ให้ความสำคัญระดับมาก ได้แก่ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทย ความสนิทสนมคุ้นเคยกับผู้แทนยา การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยาโดยเชียววิทยากรที่มีชื่อเสียงมา

บรรยาย เอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา

ปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ของแพทย์ที่มีอายุระหว่าง 51-60 ปี โดยปัจจัยที่มีความสำคัญระดับมาก ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ โดยปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่แพทย์ให้ความสำคัญระดับมากที่สุด ได้แก่ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา ตัวยามีความปลอดภัยสูง สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว การใช้ยาไม่ยุ่งยากชัดเจน ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) ปัจจัยด้านราคา โดยปัจจัยย่อยด้านราคาที่แพทย์ให้ความสำคัญระดับมาก ได้แก่ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา ระดับราคายาไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกค่ายาได้) การให้เครดิตที่นาน และปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย โดยปัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่ายที่แพทย์ให้ความสำคัญระดับมาก ได้แก่ ได้รับความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง ปัจจัยที่แพทย์ให้ความสนใจระดับปานกลาง ได้แก่ ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด โดยปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่แพทย์ให้ความสำคัญระดับมาก ได้แก่ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ ความสนิทสนมคุ้นเคยกับผู้แทนยา ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา

ปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ของแพทย์ที่มีอายุมากกว่า 60 ปี โดยปัจจัยที่มีความสำคัญระดับมาก ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ โดยปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่แพทย์ให้ความสำคัญระดับมากที่สุด ได้แก่ ตัวยามีความปลอดภัยสูง ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) ปัจจัยด้านราคา โดยปัจจัยย่อยด้านราคาที่แพทย์ให้ความสำคัญระดับมาก ได้แก่ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของยา ระดับราคายาไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน และปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย โดยปัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่ายที่แพทย์ให้ความสำคัญระดับมาก ได้แก่ การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง ได้รับความสะดวกในการสั่งยากับบริษัท มีเบอร์ฟรีในการสั่งซื้อยา ปัจจัยที่แพทย์ให้ความสนใจระดับปานกลาง ได้แก่ ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด โดยปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่แพทย์ให้ความสำคัญระดับมาก ได้แก่ ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการในประเทศ มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการประชุมวิชาการต่างประเทศ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ มีการจัดรายการพิเศษ ลดราคา ยาแถม เอกสารจากบริษัท (บทความที่คัดลอกมาจากวารสารทางการแพทย์ต่างประเทศ) บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทย มียาตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา

ตาราง 35 สรุประดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ของแพทย์ โดยจำแนกตามประเภทของสถานพยาบาล

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

จากการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ของแพทย์ที่ประจำอยู่ที่ทั้งในโรงพยาบาลรัฐบาลและโรงพยาบาลเอกชนในระดับมาก ได้แก่ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ และปัจจัยด้านราคา

แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลรัฐบาลให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด ได้แก่ ตัวยาที่มีความปลอดภัยสูง ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา ตัวยาที่มีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลเอกชนให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด ได้แก่ สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว

แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลรัฐบาลให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด ได้แก่ ราคาที่มีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกจ่ายได้) ระดับราคาไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน และการให้เครดิตที่นาน

แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลเอกชนให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยด้านราคาที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด ได้แก่ ราคาที่มีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา ระดับราคาไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน และการให้เครดิตที่นาน

ปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ของแพทย์ที่ประจำอยู่ที่ทั้งในโรงพยาบาลรัฐบาลและโรงพยาบาลเอกชนในระดับปานกลาง ได้แก่ ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย และปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง และบริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลเอกชนให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ บริการจัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา

โดยแพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ บทความหรือรายงานผลการวิจัยในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา บทความหรือรายงานผลการวิจัยในวารสารการแพทย์ไทย บุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา ความสนิทสนมคุ้นเคยกับผู้แทนยา การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอเกี่ยวกับยา โดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลเอกชนให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา บทความหรือรายงานผลการวิจัยในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ บทความหรือรายงานผลการวิจัยในวารสารการแพทย์ไทย ความสนิทสนมคุ้นเคยกับผู้แทนยา

#### อภิปรายผล

การศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการสั่งจ่ายเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ได้ใช้แนวความคิดส่วนประสมการตลาด ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) การจัดจำหน่าย (Place) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) เป็นเครื่องมือที่ต้องใช้ร่วมกันเพื่อสนองความ

ต้องการของตลาดเป้าหมายให้เกิดความพึงพอใจรวมทั้งเป็นสิ่งที่กระตุ้นที่มีผลต่อการตัดสินใจสั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2

ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดที่แพทย์ผู้สั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 เป็นไปตามแนวคิดส่วนประสมทางการตลาด มีรายละเอียดดังนี้

#### **ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์**

ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ที่จัดจำหน่ายในประเทศไทยมีมากมายหลายชนิด จากการศึกษพบว่าแพทย์ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญมากกับปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องของประสิทธิภาพของตัวยาในการรักษา ตัวยามีความปลอดภัยสูง สามารถงผลการรักษาได้ดีในระยะยาว และมีการใช้ตัวยามานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้

#### **ปัจจัยด้านราคา**

จากการศึกษาพบว่าแพทย์ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญระดับมากกับปัจจัยด้านราคา โดยมุ่งเน้นให้ราคายามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา ระดับราคาไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน และเป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ

#### **ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย**

จากการศึกษาพบว่าแพทย์ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญระดับปานกลางกับปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย โดยปัจจัยที่แพทย์ให้ความสำคัญระดับมาก ได้แก่ บริการที่จัดส่งรวดเร็วตรงเวลา และการรักษาคุณภาพในการจัดส่ง

#### **ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด**

การศึกษานี้พบว่าแพทย์ทุกช่วงอายุที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลทุกขนาดส่วนใหญ่ให้ความสำคัญระดับปานกลางกับปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด โดยปัจจัยที่แพทย์ให้ความสำคัญระดับมาก ได้แก่ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทย บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ และปัจจัยด้านพนักงานขาย โดยเฉพาะด้านความสนิทสนมคุ้นเคยกับผู้แทนยา ความสม่ำเสมอในการเยี่ยมของผู้แทนยา บุคลิกลักษณะและกิริยามารยาทของผู้แทนยา และความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขาย

มีหลายการศึกษาที่ได้ทำการศึกษาในเรื่องของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาของแพทย์ ดังนี้คือ

พลศรี สุภาวรรณ (2542 : 56) ที่ได้ทำการศึกษาปัจจัยทางด้านส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อแพทย์ออร์โธปิดิกส์ในการสั่งจ่ายยาต้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตียรอยด์ชนิดรับประทานในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ปัจจัยที่มีความสำคัญในระดับที่สำคัญมากมี 3 ปัจจัยเรียงตามลำดับ



ความสำคัญ ได้แก่ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านคนไข้ และปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ส่วนปัจจัยที่มีผลต่อแพทย์ออร์โธปิดิกส์ในระดับที่สำคัญ ได้แก่ ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดและปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ซึ่งมีความแตกต่างจากการศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ที่พบว่าแพทย์ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์มากเป็นลำดับที่ 1 ปัจจัยด้านราคาเป็นลำดับที่ 2 ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายเป็นลำดับที่ 3 และปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดเป็นลำดับที่ 4 ตามลำดับ ซึ่งความแตกต่างของผลการศึกษาที่เกิดขึ้นเนื่องจากว่าลักษณะของโรคและความรุนแรงที่โรคก่อให้เกิดอันตรายกับคนไข้แตกต่างกัน โดยในคนไข้โรคเบาหวานชนิดที่ 2 ต้องใช้ยาลดระดับน้ำตาลในเลือดซึ่งสิ่งที่สำคัญที่สุดคือประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ในการลดระดับน้ำตาลและความปลอดภัยของยา เพราะวาระดับน้ำตาลที่สูงมีผลต่ออัตราการพิการและอัตราการตายที่เพิ่มสูงขึ้น สำหรับผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 นั้นถ้าผู้ป่วยคุมระดับน้ำตาลได้ไม่ดีจะมีผลก่อให้เกิดอันตรายต่อคุณภาพชีวิตกับคนไข้ได้ เช่น ทำให้เกิดสูญเสียการมองเห็นเนื่องจากตาบอด (Retinopathy) การเสื่อมสภาพในการทำงานของไต (Nephropathy) เป็นต้น นอกจากนี้ผู้ป่วยโรคเบาหวานจำเป็นต้องทานยาตลอดชีวิต ดังนั้นแพทย์จึงให้ความสำคัญกับประสิทธิภาพและความปลอดภัยของยา ส่วนจากการศึกษาในคนไข้ที่ได้รับยาต้านออสเทอนั้นพบว่าแพทย์ให้ความสำคัญกับราคายามากที่สุด อาจเพราะว่าลักษณะโรคและระยะเวลาในการทานยาของคนไข้เป็นช่วงสั้นๆ และยาต้านออสเทอนั้นจะมีราคาที่แตกต่างกันมากทำให้แพทย์แผนกออร์โธปิดิกส์ให้ความสำคัญมากที่สุด

สมศักดิ์ แสงพรหม (2542 : 88-89) ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้ยาต่อต้านเชื้อไวรัสในผู้ติดเชื้อเอชไอวีของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้ยาต่อต้านเชื้อไวรัสในผู้ติดเชื้อเอชไอวีที่แพทย์ระบุว่ามีความสำคัญมากที่สุดคือ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา ส่วนปัจจัยที่แพทย์ระบุว่ามีความสำคัญมากได้แก่ ราคาถูก รายได้หรือ ฐานะของผู้ป่วย ประหยัดค่าใช้จ่ายของแพทย์ ผลข้างเคียงต่ำ ตัวยาใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัย ตัวยามีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและมีข้อมูลอ้างอิงเชื่อถือได้ ข้อห้ามใช้ยาน้อย และมีข้อควรระวังในการใช้ที่ชัดเจน ซึ่งผลการศึกษาของการศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ก็ให้ผลการศึกษาสอดคล้องกัน เนื่องจากว่าทั้งโรคเบาหวานและผู้ป่วยที่ติดเชื้อเอชไอวีมีความรุนแรงและอันตรายต่อชีวิตผู้ป่วยเช่นกันและผู้ป่วยทั้งสองโรคนี้อาจต้องรับประทานยาตลอดชีวิต

เอกรัฐ วิทิตกพัทธ์ (2543 : 55-56) ได้ทำการศึกษาปัจจัยทางด้านส่วนประสมทางการตลาด ที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาลดไขมันในเลือดของแพทย์ประจำโรงพยาบาล ในเขตอำเภอเมือง จังหวัด เชียงใหม่ การศึกษานี้พบว่า ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด และปัจจัยอื่นๆ ที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาลดไขมันในเลือดของแพทย์ที่มีความสำคัญระดับมากที่สุด คือ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา ส่วนปัจจัยทางการตลาดที่แพทย์เรียงลำดับความสำคัญจากมากไปหาน้อย ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายและปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ซึ่งให้ผลการศึกษาสอดคล้องกับผลการศึกษาศึกษาของการศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เนื่องจากว่าทั้งระดับน้ำตาลในเลือดสูงและระดับไขมันในเลือดสูงเป็นสาเหตุให้โอกาสการเกิดอัตราการตายเพิ่มสูงขึ้นในผู้ป่วย ดังนั้นแพทย์จึงเน้นที่ประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์มากที่สุด

เลิศศักดิ์ คูยั้งรัตน์ (2545 : 57-60) ได้ทำการศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาด้านโรคอ้วนในผู้ป่วยโรคอ้วนของแพทย์ ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาด แพทย์ให้ความสำคัญระดับมากในปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด ซึ่งให้ผลการศึกษาสอดคล้องกับผลการศึกษาศึกษาของการศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เนื่องจากว่าทั้งโรคเบาหวานและโรคอ้วนล้วนเป็นสาเหตุให้โอกาสการเกิดอัตราการตายเพิ่มสูงขึ้นในผู้ป่วย ดังนั้นแพทย์จึงเน้นที่ประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์มากที่สุด

### ข้อค้นพบ

จากการศึกษาได้ข้อค้นพบ ซึ่งอาจมีผลต่อการสั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดเพื่อรักษาผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ของแพทย์ ดังนี้

แพทย์ส่วนใหญ่ไม่มีคลินิกส่วนตัวหรืองานนอกเวลาที่มีโอกาสในการจ่ายยาลดระดับน้ำตาลในเลือดและไม่มีส่วนในการตัดสินใจจ่ายยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล

แพทย์ที่มีอายุมากกว่า 40 ปีส่วนใหญ่จะมีส่วนในการตัดสินใจจ่ายยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล ส่วนแพทย์ที่มีอายุน้อยกว่า 40 ปี ส่วนใหญ่จะไม่มีส่วนในการตัดสินใจจ่ายยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล โดยเฉพาะแพทย์ที่มีอายุ

มากกว่า 60 ปี พบว่าเป็นกลุ่มแพทย์ที่มีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล (แพทย์ที่มีอายุมากกว่า 60 ปีและทำงานในโรงพยาบาลรัฐบาล ร้อยละ 33.3 แพทย์ที่มีอายุมากกว่า 60 ปีและทำงานในโรงพยาบาลเอกชน ร้อยละ 66.7)

แพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลเอกชนส่วนใหญ่จะมีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล ส่วนแพทย์ที่ประจำอยู่ในโรงพยาบาลรัฐบาลส่วนใหญ่ไม่มีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล แพทย์ที่มีจำนวนผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ที่ต้องจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดเพื่อการรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์มากกว่า 40 รายส่วนใหญ่จะมีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล ส่วนแพทย์ที่มีจำนวนผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ที่ต้องจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดเพื่อการรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์น้อยกว่า 40 รายส่วนใหญ่จะไม่มีส่วนในการตัดสินใจนำยาลดระดับน้ำตาลในเลือดเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล

จากการศึกษาพบว่า แพทย์ที่มีอายุค่อนข้างสูง แพทย์ที่ประจำในโรงพยาบาลเอกชน และแพทย์ที่ตรวจรักษาผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ที่ต้องจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดเพื่อการรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์มากกว่า 40 ราย เป็นกลุ่มแพทย์ที่มีจะมีอิทธิพลต่อการนำยาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล เนื่องจากว่าแพทย์ที่มีอายุน้อยส่วนใหญ่จะเชื่อคำสั่งสอนและใช้ยาตามแพทย์อายุมากกว่า (ส่วนใหญ่เป็นระดับอาจารย์) แพทย์ที่ประจำในโรงพยาบาลเอกชนส่วนใหญ่มีส่วนในการนำยาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาลเนื่องจากว่าแพทย์ในโรงพยาบาลเอกชนส่วนใหญ่จะมีตำแหน่งเป็นทั้งกรรมการยาและแพทย์ผู้ตรวจรักษา ในขณะที่แพทย์ในโรงพยาบาลรัฐบาลส่วนใหญ่ไม่มีส่วนในการนำยาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาลเนื่องจากว่าโรงพยาบาลรัฐบาล โดยเฉพาะโรงพยาบาลที่มีขนาดใหญ่การนำยาเข้าเป็นยาในบัญชียาของโรงพยาบาลต้องผ่านการคัดเลือกจากคณะกรรมการยาของแต่ละโรงพยาบาล โดยปกติโรงพยาบาลที่มีขนาดใหญ่จะมีคณะกรรมการยาที่ได้รับการแต่งตั้งซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นแพทย์หัวหน้าแผนกต่างๆ หรือตัวแทน และหัวหน้ากลุ่มงานเภสัชกรรม ดังนั้นจากการศึกษาครั้งนี้ที่ศึกษาในแพทย์ที่ทำการตรวจรักษาผู้ป่วยโรคเบาหวานจึงพบว่าแพทย์ประจำโรงพยาบาลรัฐบาลส่วนใหญ่ไม่มีส่วนในการนำยาเข้า แพทย์ที่ตรวจรักษาผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ที่ต้องจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดเพื่อการรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์มากกว่า 40 ราย มีส่วนในการนำยาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล เนื่องจากว่าแพทย์กลุ่มนี้ส่วนใหญ่จะเป็นแพทย์เฉพาะทางที่ทำการตรวจรักษาผู้ป่วยโรคเบาหวานโดยตรง มีข้อสังเกตว่าแพทย์ที่มีจำนวนคนผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ที่ต้องจ่ายยาลดน้ำตาลในเลือดเพื่อการรักษาโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์น้อยกว่า 10 รายในโรงพยาบาลที่มีขนาดไม่ใหญ่ซึ่งมักมีจำนวนแพทย์ประจำน้อย

ก็มีส่วนในการตัดสินใจนำยาเข้าเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาลได้เช่นกัน (จากข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม)

ปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ซึ่งแพทย์ให้ความสำคัญระดับมาก ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ และปัจจัยด้านราคา

ปัจจัยย่อยที่แพทย์ให้ความสำคัญมากที่สุด ได้แก่ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา ตัวยามีความปลอดภัยสูง สามารถคงผลการรักษาที่ดีในระยะยาว ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base)

ปัจจัยที่แพทย์ทุกช่วงอายุให้ความสำคัญระดับมาก ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ และด้านราคา โดยปัจจัยย่อยที่แพทย์ทุกช่วงอายุให้ความสำคัญระดับมากที่สุด ได้แก่ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา ตัวยามีความปลอดภัยสูง ตัวยามีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base)

#### ข้อเสนอแนะ

การวางแผนกลยุทธ์สำหรับบริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 สามารถแบ่งตามระดับขององค์กรได้เป็น 3 ระดับ คือ แผนกลยุทธ์ระดับบริษัท แผนกลยุทธ์ระดับหน่วยธุรกิจ และแผนกลยุทธ์ระดับหน้าที่ โดยที่แผนทั้งหมดต้องมีความสอดคล้องและดำเนินไปในทิศทางเดียวกัน ซึ่งสามารถนำมาใช้ในเวลาและสถานการณ์ที่แตกต่างกันได้เป็น 2 ระยะ คือ แผนระยะยาว และแผนระยะสั้น โดยจากผลการศึกษาคั้งนี้ ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะแก่บริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดในผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ที่มีแพทย์ผู้สั่งยาประจำอยู่เพื่อวางกลยุทธ์ด้านการตลาดตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ดังนี้

1. ด้านผลิตภัณฑ์ บริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดควรวางกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์โดยมุ่งเน้นการพัฒนาและผลิตยาที่มีประสิทธิภาพในการรักษาที่ดี มีความปลอดภัยสูง และคงผลการรักษาได้ระยะยาว ทั้งนี้เพราะว่าคุณภาพของผลิตภัณฑ์ยาถือเป็นจุดเด่นหลักที่มีผลในการสั่งใช้ยาของแพทย์ นอกจากนี้ควรเน้นด้านความปลอดภัยของตัวยา โดยจากการศึกษาพบว่าแพทย์ให้ความสำคัญระดับมากในด้านนี้ การลดระดับน้ำตาลในเลือดที่มากเกินไปเป็นอันตรายต่อผู้ป่วยได้ เนื่องจากอาจทำให้ผู้ป่วยเกิดภาวะระดับน้ำตาลในเลือดต่ำ (Hypoglycemia) กรณีของบริษัทผู้จัดจำหน่ายที่ไม่ได้ทำการวิจัย พัฒนายาขึ้นใหม่ควรมีการให้

ข้อมูลของความต้องการของแพทย์กับบริษัทผู้ผลิต เพื่อที่บริษัทผู้ผลิตจะสามารถผลิตยาให้ตรงกับความต้องการของแพทย์ที่จะใช้ยาเพื่อการรักษา

ในการวิจัย คิดค้นและพัฒนายานั้นต้องใช้ความรู้ เงินลงทุนและเวลาอย่างมากเพื่อให้ได้ยาที่สามารถผลิตและจำหน่ายได้ ดังนั้นในแง่ของบริษัทที่ยังไม่ได้มีการผลิตยาออกจำหน่ายจะต้องให้ความสำคัญอย่างมากในเรื่องของผลิตภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพ และปลอดภัย แต่สำหรับบริษัทที่มีการผลิตและจำหน่ายยามีตลาดระดับน้ำตาลในเลือดในตลาดแล้วจะต้องมีกลยุทธ์ในการสร้างความแตกต่างทางการแข่งขัน โดยบริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายควรมีการใช้กลยุทธ์ด้านการประชาสัมพันธ์ในข้อมูลเรื่องจุดเด่นด้านผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างจากคู่แข่งให้แพทย์ได้ทราบข้อมูลเพื่อสร้างความแตกต่างด้านผลิตภัณฑ์ และทำให้เกิดความมั่นใจในประสิทธิภาพและความปลอดภัยของตัวยาทำให้เกิดการสั่งใช้ยามั่นใจในตัวยาที่มีการใช้มานานจนมั่นใจว่าปลอดภัยในการใช้ยา (Evidence Base) ซึ่งมีผลอย่างมากในการตัดสินใจสั่งใช้ยาของแพทย์ จากการศึกษาพบว่าแพทย์ที่ประจำในโรงพยาบาลเอกชนส่วนใหญ่ให้ความสำคัญระดับมากกับปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ในแง่การเป็นยาใหม่ที่น่าทดลองใช้ ดังนั้นบริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายยามีตลาดระดับน้ำตาลในเลือดควรมีการพัฒนาและปรับปรุงคุณภาพของยาให้แตกต่างจากเดิม เช่น พัฒนายาให้มีความสะดวกในการรับประทาน เพราะแพทย์ก็ให้ความสำคัญระดับมากและยังมีผลด้านจิตใจสำหรับแพทย์ว่าได้ใช้ยาใหม่

2. ด้านราคา บริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายยามีตลาดระดับน้ำตาลในเลือดควรใช้กลยุทธ์ด้านราคา ได้แก่ การตั้งราคายาให้เหมาะสมกับคุณภาพของยา ดังนั้นการที่บริษัททำการผลิตและจำหน่ายยาที่มีคุณภาพก็สามารถตั้งราคาได้สูงมากกว่ายาที่มีคุณภาพต่ำกว่า ในกรณีที่คุณภาพยาไม่แตกต่างจากยาของบริษัทคู่แข่งไม่ควรที่จะตั้งราคาแตกต่างมากนัก นอกจากนี้บริษัทควรให้ข้อมูลทางวิชาการต่างๆ แก่คณะกรรมการบัญชียาหลักแห่งชาติเพื่อให้ยาสามารถเข้าเป็นยาในบัญชียาหลักแห่งชาติ ซึ่งสามารถทำให้ปริมาณการสั่งใช้ยาเพิ่มมากขึ้น เพราะว่ามีจำนวนผู้ป่วยที่สามารถเบิกใช้ยาได้เพิ่มมากขึ้น ในโรงพยาบาลเอกชนให้ความสำคัญด้านราคาในเรื่องการให้เครดิตหรือส่วนลดดังนั้นบริษัทผู้ผลิตและจำหน่ายควรมีนโยบายการตั้งราคาที่แตกต่างกันตามประเภทของโรงพยาบาล เช่น การกำหนดอัตราส่วนลดเมื่อมีการชำระหนี้ในเวลาที่แตกต่างกัน จากการศึกษาพบว่าแพทย์กลุ่มอายุต่างกันจะให้ความสำคัญกับราคาที่แตกต่างกัน ดังนั้นบริษัทอาจมีการใช้กลยุทธ์ด้านราคาสำหรับแพทย์กลุ่มต่าง ๆ (ใช้กลยุทธ์การตั้งราคาให้แตกต่างกันตามกลุ่มลูกค้า) เช่น แพทย์ที่มีอายุมากกว่า 60 ปี ซึ่งเป็นกลุ่มแพทย์ที่มีส่วนในการนำยาเข้าบัญชีโรงพยาบาลและมีแพทย์อายุน้อยกว่าใช้ยาตาม ซึ่งแพทย์ที่มีอายุมากกว่า 60 ปี ให้ความสำคัญระดับมากที่สุดกับราคาของยาที่ต้องเหมาะสมกับคุณภาพและระดับราคาอย่าต้องไม่แตกต่างจากยาในระดับเดียวกัน

ประเภทของสถานพยาบาลต่างกันก็อาจมีผลต่อกลยุทธ์ด้านราคาของบริษัทฯได้เช่นกัน สำหรับแพทย์ในโรงพยาบาลรัฐบาลจะให้ความสำคัญระดับมากกับปัจจัยย่อยด้านราคา และโรงพยาบาลรัฐบาลส่วนใหญ่จะมีศักยภาพในการซื้อมากกว่าโรงพยาบาลเอกชน ดังนั้นสำหรับบริษัทฯควรที่จะมีนโยบายการตั้งราคาสินค้าที่แตกต่างกันตามขนาด เช่น โรงพยาบาลเอกชนที่มีอำนาจซื้อน้อยก็จำหน่ายยาจำนวนน้อย (กล่องเล็ก) ที่ควรตั้งให้มีราคาต่ำเพื่อกระตุ้นให้มีการทดลองใช้ สำหรับโรงพยาบาลขนาดใหญ่ที่มีอำนาจซื้อมากก็จำหน่ายยาจำนวนมาก (กล่องเล็ก) ที่ควรตั้งให้มีราคาประหยัดเพื่อจูงใจให้ซื้อในปริมาณมาก

3. ด้านการจัดจำหน่าย แพทย์ให้ความสำคัญระดับมากกับบริการที่จัดส่งที่รวดเร็วตรงเวลา และการรักษาคุณภาพขณะส่ง ดังนั้นบริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดควรมีนโยบายที่ชัดเจนเรื่องการจัดส่งที่ตรงเวลา เพราะการที่ส่งยาไม่ตรงเวลามีผลกระทบต่อการใช้งานของแพทย์ได้ด้วย เช่น เมื่อยาขาดสต็อกแล้วมีการส่งยาล่าช้า เมื่อแพทย์สั่งยาแล้วไม่มียาให้คนไข้แพทย์สามารถที่จะเปลี่ยนยาเป็นยาของคู่แข่งได้ทำให้เกิดการสูญเสียโอกาส นอกจากนี้การรักษาคุณภาพขณะจัดส่งมีความสำคัญเช่นกัน เพราะว่าความร้อน และความชื้นมีผลต่อคุณภาพของตัวยา

4. ด้านการส่งเสริมการตลาด บริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดควรใช้กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด ดังนี้

4.1 ด้านการโฆษณา จากการศึกษาครั้งนี้พบว่า แพทย์ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับการโฆษณาในวารสารทางการแพทย์ในระดับปานกลาง ดังนั้นบริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดควรใช้กลยุทธ์ด้านการโฆษณาที่เหมาะสม คือ ไม่ควรทุ่มกับค่าโฆษณามากนักแต่ต้องมีการโฆษณาเพื่อแจ้งข่าวสารใหม่ๆเกี่ยวกับยา เพื่อจูงใจให้แพทย์ที่ไม่เคยรู้จักได้รู้ และเป็นการเตือนความจำแพทย์ให้นึกถึงยาของบริษัท

4.2 ด้านการประชาสัมพันธ์ บริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดควรทำการประชาสัมพันธ์บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทยและวารสารต่างประเทศ ซึ่งเป็นปัจจัยที่แพทย์ให้ความสำคัญระดับมาก โดยบริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดควรเน้นการนำบทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ไทยและต่างประเทศมาเป็นเครื่องมือที่จะให้ผู้แทนยานำไปใช้ในการเยี่ยมแพทย์กลุ่มเป้าหมาย เพื่อเป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้บริษัทด้านความเป็นวิชาการและทำให้แพทย์มีความมั่นใจในประสิทธิภาพที่ดีของยาด้วย

4.3 ด้านการส่งเสริมการขาย บริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดควรทำกิจกรรมการส่งเสริมการขายที่มุ่งที่แพทย์แต่ละกลุ่มแตกต่างกัน เช่น แพทย์ที่มีอายุ

มากกว่า 60 ปี ให้ความสำคัญระดับมากกับการมียาตัวอย่างทดลองใช้ในผู้ป่วย และการจัดรายการพิเศษ ลดราคา ยาแถม ดังนั้นควรทำการส่งเสริมการตลาดกับแพทย์กลุ่มนี้ โดยอาจทำการให้แพทย์ทดลองใช้ยาในช่วงสั้นๆ เพื่อทำยาเข้าบัญชียาโรงพยาบาล

4.2 ด้านพนักงานขาย เนื่องจากแพทย์ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญระดับมากกับผู้แทนยา ดังนั้นบริษัทผลิตและจำหน่ายยาลดระดับน้ำตาลในเลือดควรมีการสรรหาและการคัดเลือกพนักงานขาย (ผู้แทนยา) เพื่อให้ได้ผู้แทนยาที่มีความรู้ความสามารถ โดยเฉพาะในด้านวิทยาศาสตร์การแพทย์ และต้องมีการจัดฝึกอบรมพนักงานขายทุกระดับเพื่อเป็นการฝึกทักษะความรู้และความสามารถในการขาย โดยผู้แทนยาจะต้องมีความรู้เกี่ยวกับบริษัทและผลิตภัณฑ์ที่ตนเองรับผิดชอบ ผู้แทนยาต้องรู้ถึงลักษณะของลูกค้ำและลักษณะของกลุ่ม ต้องมีความรู้ในด้านการเสนอขายที่มีประสิทธิภาพ รวมทั้งต้องมีการฝึกอบรมด้านบุคลิกลักษณะและกริยามารยาทของผู้แทนยา เพราะว่าผู้แทนยาเป็นผู้ที่ติดต่อกับแพทย์โดยตรงและแพทย์ให้ความสำคัญในระดับมากในการตัดสินใจสั่งใช้ยา นอกจากนี้ผู้แทนยาต้องมีความสม่ำเสมอในการเยี่ยมแพทย์เพื่อให้เกิดความสัมพันธ์ที่ดี และเป็นการเตือนแพทย์ให้มีการใช้ยาอย่างต่อเนื่อง สำหรับบริษัทผลิตและจำหน่ายยาลดระดับน้ำตาลในเลือดที่มีผู้แทนยาอยู่แล้วควรมีการพัฒนาและปรับปรุงประสิทธิภาพของการขายของหน่วยงานขาย ทำโดยการฝึกอบรมศิลปะการขาย ทักษะการเจรจาการขาย และทักษะการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้ำ เพื่อสร้างความแตกต่างจากบริษัทคู่แข่งในด้านของบริการและบุคคลกร