

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผลการศึกษา ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกใช้ยาปฏิชีวนะชนิดฉีดในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาลของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งเป็นยาปฏิชีวนะในกลุ่ม Carbapenem ผู้ศึกษาได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยเก็บแบบสอบถามจากแพทย์ที่ทำงานประจำโรงพยาบาลในจังหวัดเชียงใหม่ ที่มีมูลค่าการใช้ยาปฏิชีวนะสูงสุด 5 อันดับแรก ได้แก่ โรงพยาบาลมหาราชนครเชียงใหม่ โรงพยาบาลนครพิงค์ โรงพยาบาลเชียงใหม่ราม โรงพยาบาลแมคคอร์มิค และโรงพยาบาลลานนา ซึ่งมีจำนวนรวมทั้งสิ้น 144 ราย (ข้อมูลประจำเดือนกุมภาพันธ์ 2549 จากฝ่ายธุรการของแต่ละโรงพยาบาล) โดยนำแบบสอบถามทั้งหมดมาวิเคราะห์ โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา คืออธิบายลักษณะทั่วไปของข้อมูลที่เก็บรวบรวมได้ ค่าสถิติที่ได้ ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย ซึ่งสามารถสรุปผลการศึกษา อภิปรายผลการศึกษา ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้

สรุปผลการศึกษา

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามและข้อมูลขององค์กร

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศชายร้อยละ 68.75 และเป็นเพศหญิง ร้อยละ 31.25 อายุไม่เกิน 40 ปี ร้อยละ 67.36 รองลงมาอายุ 41-50 ปี ร้อยละ 18.75 เป็นแพทย์ในโรงพยาบาลของรัฐบาล ร้อยละ 72.92 และเป็นแพทย์ในโรงพยาบาลเอกชน ร้อยละ 27.08 โรงพยาบาลประจำของผู้ตอบแบบสอบถามมีจำนวนเพียง 1,001 เตียงขึ้นไป ร้อยละ 50.00 รองลงมามีจำนวนเพียง 501-1,000 ร้อยละ 21.53 ผู้ตอบแบบสอบถามตรวจรักษาผู้ป่วยโรคติดเชื้อโดยเฉลี่ยเดือนละประมาณไม่เกิน 10 ราย ร้อยละ 36.11 รองลงมาตรวจรักษาผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาล จำนวน 11-20 ราย ร้อยละ 30.55 ผู้ตอบแบบสอบถามสั่งจ่ายยาปฏิชีวนะกลุ่ม Carbapenem เดือนละ 1-5 ราย ร้อยละ 63.19 รองลงมา 6-10 ราย ร้อยละ 18.75

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถาม ในการเลือกใช้ยาปฏิชีวนะชนิดฉีดกลุ่ม Carbapenem ในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาล

2.1 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถามในการเลือกใช้ยาปฏิชีวนะชนิดฉีดกลุ่ม Carbapenem ในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาล ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย และปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

จากการศึกษาพบว่า ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถาม สามารถสรุปได้ดังนี้

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมมีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถามในการเลือกใช้ยาปฏิชีวนะชนิดฉีดในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาลในระดับมาก (ค่าเฉลี่ยรวม 3.72)

โดยปัจจัยย่อยส่วนใหญ่มีผลในระดับมาก สำหรับปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด (4.53) คือตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา มีผลในระดับมากที่สุด รองลงมา คือตัวยามีความปลอดภัยสูง (ค่าเฉลี่ย 4.16) มีผลในระดับมาก

ปัจจัยด้านราคา

ปัจจัยด้านราคาโดยรวมมีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถามในการเลือกใช้ยาปฏิชีวนะชนิดฉีดในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาลในระดับมาก (ค่าเฉลี่ยรวม 3.60)

โดยปัจจัยย่อยทุกตัวมีผลในระดับมาก สำหรับปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด (3.76) คือราคายามีความเหมาะสมกับคุณภาพ มีผลในระดับมาก รองลงมาคือ ราคาอยู่ในเกณฑ์ที่คนไข้สามารถรับผิดชอบได้ (ค่าเฉลี่ย 3.62) มีผลในระดับมาก

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายโดยรวมมีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถามในการเลือกใช้ยาปฏิชีวนะชนิดฉีดในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาลในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ยรวม 3.08)

โดยปัจจัยย่อยทุกตัวมีผลในระดับปานกลาง สำหรับปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด (3.18) คือ การรักษาคุณภาพในขณะที่จัดส่ง มีผลในระดับปานกลาง รองลงมาคือ มีความสะดวกในการสั่งซื้อยา (ค่าเฉลี่ย 3.15) มีผลในระดับปานกลาง

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดโดยรวมมีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถามในการเลือกใช้ยาปฏิชีวนะชนิดฉีดในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาลในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ยรวม 3.10)

โดยปัจจัยย่อยทุกตัวมีผลในระดับปานกลาง สำหรับปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด (3.54) คือ ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา มีผลในระดับมาก รองลงมาคือ มียาตัวอย่างทดลองใช้ในผู้ป่วย (ค่าเฉลี่ย 3.44) มีผลในระดับปานกลาง

2.2 ปัจจัยอื่นๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถาม ในการเลือกใช้ยาปฏิชีวนะชนิดฉีดกลุ่ม Carbapenem ในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาล ได้แก่ ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม ปัจจัยด้านองค์การ ปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และปัจจัยด้านส่วนบุคคล

2.2.1 ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมที่มีต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถามในการเลือกใช้ยาปฏิชีวนะชนิดฉีดกลุ่ม Carbapenem ในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาล

หากยาปฏิชีวนะชนิดฉีดในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาลถูกพิจารณาให้อยู่ในการใช้สิทธิเหนือสิทธิบัตรยา ผู้ตอบแบบสอบถามจะเลือกใช้ยาตามสิทธิของผู้ป่วย ร้อยละ 58.33 รองลงมาใช้ยาต้นแบบตามเดิม ร้อยละ 27.78

หากยาปฏิชีวนะชนิดฉีดในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาลถูกพิจารณาให้อยู่ในกลุ่มวินิจฉัยโรคร่วม ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกใช้ยาตามสิทธิของผู้ป่วยร้อยละ 61.11 รองลงมาเลือกใช้ยาต้นแบบตามเดิม ร้อยละ 28.47

การตัดสินใจเลือกใช้ตรายี่ห้อของยาปฏิชีวนะชนิดฉีดในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาล ผู้ตอบแบบสอบถามคำนึงถึงคุณสมบัติในการออกฤทธิ์หรือความคงตัวของยาร้อยละ 66.67 รองลงมามีเอกสารทางการแพทย์ที่เชื่อถือได้รับร้อยละ 12.50

2.2.2 ปัจจัยด้านองค์การที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถามในการเลือกใช้ยาปฏิชีวนะชนิดฉีดกลุ่ม Carbapenem ในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาล

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ไม่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจนำยาปฏิชีวนะชนิดฉีดในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาลเข้ามาเป็นยาในบัญชีของโรงพยาบาล ร้อยละ 67.36 รองลงมาการมีส่วนร่วมในการตัดสินใจเพียง ร้อยละ 32.64

สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามที่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจนำยาปฏิชีวนะชนิดฉีดในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาลเข้ามาเป็นยาในบัญชีของโรงพยาบาล ผู้ตอบแบบสอบถามมีบทบาทในการยื่นเอกสารรับรองการเสนอयर้อยละ 68.09 รองลงมาเป็นการพิจารณาเข้าโรงพยาบาล ร้อยละ 36.17

ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกใช้ยาปฏิชีวนะชนิดฉีดในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาล โดยไม่ต้องมีการเซ็นอนุมัติจากผู้บริหาร โรงพยาบาล ร้อยละ 78.47 รองลงมาได้มีการเซ็นอนุมัติจากผู้บริหาร โรงพยาบาล ร้อยละ 21.53

องค์การของผู้ตอบแบบสอบถามมีข้อกำหนดในการเบิกจ่ายยาปฏิชีวนะชนิดฉีดในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาล โดยเลือกใช้ได้ตามอาการของผู้ป่วย ร้อยละ 77.08 รองลงมา ต้องมีผลความไวของยาต่อเชื้อแบคทีเรีย (Sensitivity Test) รับรอง ร้อยละ 58.69

2.2.3 ปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถามในการเลือกใช้ยาปฏิชีวนะชนิดฉีดกลุ่ม Carbapenem ในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาล

ผู้ตอบแบบสอบถามมีความเห็นว่าความสัมพันธ์ระหว่างผู้แทนยา/ผู้บริหารบริษัทยากับผู้ตอบแบบสอบถาม มีผลต่อการใช้ยาปฏิชีวนะชนิดฉีดในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาล ร้อยละ 54.86 และไม่มีผล ร้อยละ 45.14

ความมั่นใจในการเลือกใช้ยาปฏิชีวนะชนิดฉีดในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาลของผู้ตอบแบบสอบถามไม่เคยสอบถามข้อมูลยากับเภสัชกร ร้อยละ 52.78 และเคยสอบถามข้อมูลกับเภสัชกร คิดเป็นร้อยละ 47.22

ผู้ตอบแบบสอบถามมีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับแพทย์ผู้เชี่ยวชาญคนอื่น ๆ เกี่ยวกับการใช้ยาปฏิชีวนะชนิดฉีดในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาล ร้อยละ 73.61 และไม่มีแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ร้อยละ 26.39

2.2.4 ปัจจัยด้านส่วนบุคคลที่มีต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถามในการเลือกใช้ยาปฏิชีวนะชนิดฉีดกลุ่ม Carbapenem ในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาล

ผู้ตอบแบบสอบถามรับทราบข้อมูลจากการศึกษาด້วยตัวเองร้อยละ 80.56 รองลงมาจากประสบการณ์การใช้ยา ร้อยละ 70.14

ผู้ตอบแบบสอบถามร้อยละ 56.25 ประสบความสำเร็จในการรักษาด้วยยาปฏิชีวนะชนิดฉีดในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาลร้อยละ 76-100 รองลงมาผู้ตอบแบบสอบถามร้อยละ 42.36 ประสบความสำเร็จในการรักษา ร้อยละ 51-75

2.3 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถามในการเลือกใช้ยาปฏิชีวนะชนิดฉีดกลุ่ม Carbapenem ในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาล จำแนกตามข้อมูลทั่วไป ได้แก่ อายุของแพทย์ และประเภทโรงพยาบาล

จำแนกตามอายุของแพทย์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมมีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามทุกช่วงอายุในระดับมาก

ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ด้วยามีประสิทธิภาพในการรักษา โดยมีผลในระดับมากที่สุด สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามช่วงอายุไม่เกิน 40 ปี และ 51-60 ปี ส่วนผู้ที่มีอายุ 41-50 ปี มีผลในระดับมาก

ส่วนปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดรองลงมา ได้แก่ ด้วยามีความปลอดภัยสูง โดยมีผลในระดับมาก สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามช่วงอายุไม่เกิน 40 ปี และ 41-50 ปี ส่วนผู้ที่มีอายุ 51-60 ปี มีผลในระดับมากที่สุด

ปัจจัยด้านราคา

ปัจจัยด้านราคาโดยรวมมีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามทุกช่วงอายุในระดับมาก

ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดสำหรับผู้ตอบแบบสอบถามทุกช่วงอายุ ได้แก่ ราคาขายมีความเหมาะสมกับคุณภาพ โดยมีผลในระดับมาก

ส่วนปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดรองลงมา ได้แก่ ราคาอยู่ในเกณฑ์ที่ผู้ป่วยสามารถรับซื้อได้ โดยมีผลในระดับมาก สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามช่วงอายุ 41-50 และ 51-60 ปี ส่วน

ผู้ที่มีอายุ อายุไม่เกิน 40 ปี ได้แก่ ระดับราคาไม่แตกต่างจากยาในที่คุณสมบัติใกล้เคียงกัน เช่น การครอบคลุมเชื้อ มีผลในระดับมาก

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายโดยรวมมีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามทุกช่วงอายุในระดับปานกลาง

ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ มีการรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง โดยมีผลในระดับปานกลาง สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามช่วงอายุ 41-50 ปี และ 51-60 ปี ส่วนผู้ที่มีอายุไม่เกิน 40 ปี ได้แก่ ความสะดวกในการสั่งซื้อยา มีผลในระดับปานกลาง

ส่วนปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดรองลงมา ได้แก่ มีการสั่งยาที่รวดเร็วตรงตามเวลา โดยมีผลในระดับปานกลาง สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามช่วงอายุไม่เกิน 40 ปี และอายุ 41-50 ปี ส่วนผู้ที่มีอายุ 41-50 ปี และ 51-60 ปี ได้แก่ มีความสะดวกในการสั่งซื้อยา มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามอายุไม่เกิน 40 ปี มีผลในระดับปานกลาง

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดโดยรวมมีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามทุกช่วงอายุในระดับปานกลาง

ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ มียาตัวอย่างทดลองใช้ในผู้ป่วย โดยมีผลในระดับมาก สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามช่วงอายุ 41-50 ปี และ 51-60 ปี ส่วนผู้ที่มีอายุไม่เกิน 40 ปี ได้แก่ ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา มีผลในระดับปานกลาง

ส่วนปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดรองลงมา ได้แก่ ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา โดยมีผลในระดับมาก สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามช่วงอายุ 41-50 ปี และ 51-60 ปี ส่วนผู้ที่มีอายุไม่เกิน 40 ปี ได้แก่ บทความหรือรายงานผลใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ มีผลในระดับปานกลาง

ตารางที่ 32 แสดงการสรุปปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดในแต่ละด้านของปัจจัยส่วนประสมการตลาด และระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถามในการเลือกใช้ยาปฏิชีวนะชนิดฉีดกลุ่ม Carbapenem ในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาล โดยจำแนกตามอายุของแพทย์

ปัจจัยส่วนประสมทาง การตลาด	อายุของแพทย์		
	ไม่เกิน 40 ปี	41-50 ปี	51-60 ปี
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ตัวยามีประสิทธิภาพ ในการรักษา (มากที่สุด)	ตัวยามีประสิทธิภาพ ในการรักษา (มาก)	ตัวยามีประสิทธิภาพ ในการรักษา (มากที่สุด)
ปัจจัยด้านราคา	ราคาขามีความ เหมาะสมกับคุณภาพ (มาก)	ราคาขามีความ เหมาะสมกับคุณภาพ (มาก)	ราคาขามีความ เหมาะสมกับคุณภาพ (มาก)
ปัจจัยด้านการจัด จำหน่าย	ความสะดวกในการ สั่งซื้อยา (ปานกลาง)	มีการรักษาคุณภาพ ในขณะที่จัดส่ง (ปานกลาง)	มีการรักษาคุณภาพ ในขณะที่จัดส่ง (ปานกลาง)
ปัจจัยด้านส่งเสริม การตลาด	ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ ขายของผู้แทนยา (ปานกลาง)	มีตัวอย่างทดลองใช้ ในผู้ป่วย (มาก)	มีตัวอย่างทดลองใช้ ในผู้ป่วย (มาก)

จำแนกตามประเภทของโรงพยาบาล

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมมีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามของทั้ง โรงพยาบาลรัฐบาลและโรงพยาบาลเอกชนในระดับมาก

ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดสำหรับผู้ตอบแบบสอบถามของทั้ง โรงพยาบาลรัฐบาลและโรงพยาบาลเอกชน ได้แก่ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา โดยโรงพยาบาลรัฐบาล มีผลในระดับมากที่สุด และโรงพยาบาลเอกชน มีผลในระดับมาก

ส่วนปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดรองลงมา ได้แก่ ตัวยามีความปลอดภัยสูงซึ่งมีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามทุกประเภทโรงพยาบาลในระดับมาก

ปัจจัยด้านราคา

ปัจจัยด้านราคาโดยรวมมีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามทุกประเภทโรงพยาบาลในระดับมาก

ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดสำหรับผู้ตอบแบบสอบถามของโรงพยาบาลรัฐบาล ได้แก่ เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลักแห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกค่ายาได้) โดยมีผลในระดับมาก สำหรับโรงพยาบาลเอกชน ได้แก่ ราคาขายมีความเหมาะสมกับคุณภาพ มีผลในระดับมาก

ส่วนปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดรองลงมาสำหรับผู้ตอบแบบสอบถามของโรงพยาบาลรัฐบาล ได้แก่ ราคาขายมีความเหมาะสมกับคุณภาพ โดยมีผลในระดับมาก สำหรับโรงพยาบาลเอกชน ได้แก่ ราคาอยู่ในเกณฑ์ที่คนไข้ สามารถรับผิดชอบได้ มีผลในระดับมาก

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายโดยรวมมีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามทุกประเภทโรงพยาบาลในระดับปานกลาง

ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดสำหรับผู้ตอบแบบสอบถามของโรงพยาบาลรัฐบาล ได้แก่ มีความสะดวกในการสั่งซื้อยา มีผลในระดับปานกลาง สำหรับโรงพยาบาลเอกชน ได้แก่ การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง มีผลในระดับปานกลาง

ส่วนปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดรองลงมาสำหรับผู้ตอบแบบสอบถามของโรงพยาบาลรัฐบาล ได้แก่ การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง โดยมีผลในระดับปานกลาง สำหรับโรงพยาบาลเอกชน ได้แก่ มีการส่งยาที่รวดเร็วตรงตามเวลา และมีความสะดวกในการสั่งซื้อยา มีผลในระดับปานกลาง

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดโดยรวมมีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามทุกประเภทโรงพยาบาลในระดับปานกลาง

ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดสำหรับผู้ตอบแบบสอบถามของโรงพยาบาลรัฐบาล ได้แก่ มีตัวอย่างทดลองใช้ในผู้ป่วย มีผลในระดับปานกลาง สำหรับโรงพยาบาลเอกชน ได้แก่ ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของของผู้แทนยา มีผลในระดับมาก

ส่วนปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดรองลงมาสำหรับผู้ตอบแบบสอบถามของโรงพยาบาลรัฐบาล ได้แก่ การจัดประชุมวิชาการเพื่อนำเสนอข้อมูลยาโดยเชิญวิทยากรที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย และความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของของผู้แทนยา มีผลในระดับปานกลาง สำหรับโรงพยาบาลเอกชน ได้แก่ มีผลในระดับปานกลาง

ตารางที่ 33 แสดงการสรุปปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดในแต่ละด้านของปัจจัยส่วนประสมการตลาด และระดับที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถามในการเลือกใช้ยาปฏิชีวนะชนิดฉีดกลุ่ม Carbapenem ในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาล โดยจำแนกตามประเภทโรงพยาบาล

ปัจจัยส่วนประสมทาง การตลาด	ประเภทโรงพยาบาล	
	โรงพยาบาลรัฐบาล	โรงพยาบาลเอกชน
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา (มากที่สุด)	ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา (มาก)
ปัจจัยด้านราคา	เป็นยาที่อยู่ในบัญชียาหลัก แห่งชาติ (ผู้ป่วยเบิกจ่ายได้) (มาก)	ราคาอยู่ในเกณฑ์ที่คนไข้ สามารถรับฝิดชอบได้ (มาก)
ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	ความสะดวกในการสั่งซื้อยา (ปานกลาง)	การรักษาคุณภาพในขณะที่จัดส่ง (ปานกลาง)
ปัจจัยด้านส่งเสริม การตลาด	มีตัวอย่างทดลองใช้ในผู้ป่วย (ปานกลาง)	ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของ ของผู้แทนยา (ปานกลาง)

อภิปรายผลการศึกษา

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกใช้ยาปฏิชีวนะชนิดฉีดในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาลของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในจังหวัดเชียงใหม่ สามารถอภิปรายผลการศึกษาโดยใช้แนวคิดส่วนประสมทางการตลาด ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ได้แก่

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ พบว่าการตัดสินใจในการเลือกใช้ยาปฏิชีวนะชนิดฉีดในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาลของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในจังหวัดเชียงใหม่โดยรวมมีผลในระดับมาก ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ ภัทรา ไทยธรรมยานนท์ (2546) ที่ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของแพทย์ในการเลือกใช้ยาเคมีบำบัดสำหรับผู้ป่วยมะเร็งเต้านมในกรุงเทพมหานคร พบว่ามีผลในระดับมาก สอดคล้องกับการศึกษาของ สมศักดิ์ แสงพรหม (2542) ที่ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้ยาต่อต้านไวรัสในผู้ติดเชื้อเอชไอวีของแพทย์ประจำโรงพยาบาลใน

อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่ามีผลในระดับมาก และสอดคล้องกับการศึกษาของ พูลศรี สุภาวรรณ (2541) ที่ศึกษาเรื่องปัจจัยทางด้านส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อแพทย์ออร์โทปีดิกส์ในการสั่งจ่ายยาด้านการอักเสบที่ไม่ใช่สเตียรอยด์ชนิดรับประทานในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่ามีผลในระดับมาก เช่นกัน

สำหรับปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดของการศึกษานี้ คือ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา ซึ่งมีผลในระดับมากที่สุด ซึ่งเช่นเดียวกับการศึกษาของสมศักดิ์ แสงพรหม (2542) คือ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษาที่มีผลในระดับมากที่สุดในขณะที่การศึกษาของภัทรา ไทยธรรมยานนท์ (2546) คือ คุณภาพของยา ตัวยามีผลข้างเคียงต่ำ มีความเป็นพิษน้อยซึ่งมีผลในระดับมาก และของ พูลศรี สุภาวรรณ (2541) คือ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา ซึ่งมีผลในระดับมาก

ปัจจัยด้านราคา (Price)

ปัจจัยด้านราคามีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกใช้ยาปฏิชีวนะชนิดฉีดในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาลของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในจังหวัดเชียงใหม่โดยรวมในระดับมาก ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ จิตา ดันตวิวัฒน์ (2548) ที่ศึกษาเรื่องปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาเม็ดลดระดับน้ำตาลในเลือดให้ผู้ป่วยโรคเบาหวานชนิดที่ 2 ของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่ามีผลในระดับมาก และสอดคล้องกับการศึกษาของภัทรา ไทยธรรมยานนท์ (2546) สมศักดิ์ แสงพรหม (2542) และพูลศรี สุภาวรรณ (2541) พบว่ามีผลในระดับมาก เช่นกัน

สำหรับปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดของการศึกษานี้ คือ ราคายามีความเหมาะสมกับคุณภาพ ซึ่งมีผลในระดับมาก ซึ่งเช่นเดียวกับการศึกษาของจิตา ดันตวิวัฒน์ (2548) คือ ราคายามีความเหมาะสมกับคุณภาพ ของภัทรา ไทยธรรมยานนท์ (2546) คือ ราคายาอยู่ในเกณฑ์ที่คนไข้สามารถรับผิดชอบได้ ของสมศักดิ์ แสงพรหม (2542) คือ ราคายาถูก ประหยัดค่าใช้จ่ายของผู้ป่วย และของพูลศรี สุภาวรรณ (2541) คือ ราคายาถูก ประหยัดค่าใช้จ่ายของผู้ป่วย ซึ่งมีผลในระดับมาก เช่นกัน

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย (Place)

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกใช้ยาปฏิชีวนะชนิดฉีดในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาลของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในจังหวัดเชียงใหม่โดยรวมในระดับปานกลาง ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ สมศักดิ์ แสงพรหม (2542) และพูลศรี สุภาวรรณ (2541) พบว่ามีผลในระดับปานกลาง เช่นกัน

สำหรับปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดของการศึกษานี้ คือ การรักษาคุณภาพในขณะที่จัดส่ง ซึ่งมีผลในระดับปานกลาง ซึ่งเช่นเดียวกับของ สมศักดิ์ แสงพรหม (2542) คือ มีการขนส่งยาที่รวดเร็ว

และพลศรี สุภาวรรณ (2541) คือ บริษัทผู้จัดจำหน่ายมีบริการจัดส่งยารวดเร็ว (ทำให้ยาไม่ขาดสต็อก มียาใช้อย่างต่อเนื่อง) ซึ่งมีผลในระดับปานกลาง เช่นกัน

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกใช้ยาปฏิชีวนะชนิดฉีดในผู้ป่วยโรคติดเชื้อของแพทย์ในโรงพยาบาลประจำโรงพยาบาลในจังหวัดเชียงใหม่ โดยรวมในระดับปานกลาง ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของภัทรา ไทยธรรมยานนท์ (2546) สมศักดิ์ แสงพรหม (2542) และพลศรี สุภาวรรณ (2541) พบว่ามีผลในระดับปานกลาง เช่นกัน

สำหรับปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดของการศึกษานี้ คือ ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา ซึ่งมีผลในระดับปานกลาง ในขณะที่ของ ภัทรา ไทยธรรมยานนท์ (2546) คือ มีการแลมยาในกรณีที่ตั้งซื้อยาโดยตรงกับบริษัทยา สมศักดิ์ แสงพรหม (2542) คือ การมียาตัวอย่างให้ทดลองใช้ในผู้ป่วย และพลศรี สุภาวรรณ (2541) คือ การขายโดยใช้พนักงานขาย ซึ่งมีผลในระดับมาก

ข้อค้นพบ

จากการศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกใช้ยาปฏิชีวนะชนิดฉีดในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาลของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในจังหวัดเชียงใหม่ มีข้อค้นพบดังนี้

1. ผู้ที่มีส่วนสำคัญที่สุดที่มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกใช้ยาปฏิชีวนะชนิดฉีดในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาล คือตัวผู้ตอบแบบสอบถามเอง
2. ในการศึกษาปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์เรื่องตัวยามีประสิทธิภาพเป็นปัจจัยเดียวที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามในระดับมากที่สุด
3. ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดที่ผู้ตอบแบบสอบถามใช้พิจารณาในการเลือกยาปฏิชีวนะชนิดฉีดในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาล ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์และปัจจัยด้านราคา ซึ่งทั้ง 2 ปัจจัยมีผลในการเลือกใช้ยาปฏิชีวนะชนิดฉีดกลุ่ม Carbapenem ในระดับมาก
4. ปัจจัยย่อยที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามในช่วงอายุไม่เกิน 40 ปีและ 41-50 ปี ในระดับมาก ได้แก่ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามในช่วงอายุ 51-60 ปี มีผลในระดับมากที่สุด นอกจากนี้ราคายามีความเหมาะสมกับคุณภาพ มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามทุกช่วงอายุ ในระดับมาก
5. ปัจจัยย่อยที่มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามที่ประจำในโรงพยาบาลรัฐบาล ในระดับมากที่สุด ได้แก่ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา ส่วนโรงพยาบาลเอกชนมีผลในระดับมาก

6. ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะเลือกใช้ยาตามสิทธิ์ และอาการของผู้ป่วย โดยไม่ต้องมีการเซ็นอนุมัติจากผู้บริหารโรงพยาบาล นอกจากนี้ผู้ตอบแบบสอบถามยังมีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับแพทย์ผู้เชี่ยวชาญคนอื่นๆ เป็นส่วนใหญ่

7. ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ไม่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจนำยาเข้ามาเป็นยาในบัญชีโรงพยาบาล

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกใช้ยาปฏิชีวนะชนิดฉีดในผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาลของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในจังหวัดเชียงใหม่ ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะแก่บริษัทผู้ผลิตและจำหน่ายยาปฏิชีวนะชนิดฉีดกลุ่ม Carbapenem ในจังหวัดเชียงใหม่ เพื่อวางกลยุทธ์ด้านการตลาดตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในแต่ละด้าน ดังนี้

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

เนื่องจากปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมมีผลในระดับมาก ส่วนปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุด คือ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา มีผลในระดับมากที่สุด รองลงมาคือตัวยามีความปลอดภัยสูง มีผลในระดับมาก ดังนั้น บริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายยาปฏิชีวนะชนิดฉีดกลุ่ม Carbapenem ควรวางกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์โดยมุ่งเน้นตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา หรือตัวยามีความปลอดภัยสูง โดยการพัฒนาตัวยา ทำการวิจัย และนำผลที่ได้มาตีพิมพ์ในเอกสารวิชาการที่น่าเชื่อถือ ซึ่งมีผลต่อการเลือกใช้ยาของแพทย์ในโรงพยาบาลรัฐบาล โรงพยาบาลเอกชน และแพทย์ทุกช่วงอายุ เนื่องจากประสิทธิภาพในการรักษาถือว่าเป็นจุดเด่นหลักที่มีผลต่อการเลือกใช้ยาของแพทย์ หากยาไม่มีประสิทธิภาพในการรักษา อาจทำให้ไม่สามารถฆ่าเชื้อแบคทีเรียได้หมด เชื้อเกิดการดื้อยา และไม่สามารถใช้ยาได้อย่างมีประสิทธิภาพในอนาคต นอกจากนี้ผู้ป่วยโรคติดเชื้อในโรงพยาบาลเป็นผู้ป่วยที่มีอาการรุนแรง อัตราการเสียชีวิตสูง ดังนั้นการเลือกยาที่มีความปลอดภัยสูง เกิดอาการแทรกซ้อนจากการใช้ยาน้อย ก็มีผลทำให้อัตราการเสียชีวิตของผู้ป่วยลดลงด้วย

ดังนั้นบริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายควรมีการใช้กลยุทธ์ด้านการประชาสัมพันธ์ในข้อมูลเรื่องจุดเด่นด้านผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างจากคู่แข่งอื่นให้แพทย์ได้ทราบข้อมูลเพื่อสร้างความด้านผลิตภัณฑ์ และทำให้เกิดความมั่นใจในตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา หรือตัวยามีความปลอดภัยสูง ซึ่งจะทำให้เกิดการสั่งใช้ยานั้นในตัวยา ซึ่งมีผลอย่างมากต่อการตัดสินใจเลือกใช้ยาของแพทย์

ปัจจัยด้านราคา

เนื่องจากปัจจัยด้านราคาโดยรวม มีผลในระดับมาก ส่วนปัจจัยย่อยด้านราคาที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุด คือ ราคาขายมีความเหมาะสมกับคุณภาพ มีผลในระดับมาก รองลงมาคือราคาขายอยู่ในเกณฑ์ที่คนไข้สามารถรับผิดชอบได้ มีผลในระดับมาก ดังนั้น บริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายยาปฏิชีวนะชนิดฉีดกลุ่ม Carbapenem ควรวางกลยุทธ์ด้านราคา โดยมุ่งเน้นราคาขายที่มีความเหมาะสมกับคุณภาพ ซึ่งการที่บริษัทที่ทำการผลิตและจำหน่ายยาที่มีคุณภาพ เช่น มีการวิจัยหรือเอกสารทางวิชาการที่รับรองคุณภาพ ก็สามารถตั้งราคาได้สูงกว่ายาที่มีคุณภาพต่ำกว่า ในกรณีที่ยามีคุณสมบัติในการออกฤทธิ์ไม่แตกต่างจากยาของบริษัทคู่แข่งมากนัก ไม่ควรที่จะตั้งราคาแตกต่างมากนัก สำหรับโรงพยาบาลรัฐบาล บริษัทควรให้ข้อมูลทางวิชาการต่างๆ แก่คณะกรรมการบัญชียาหลักแห่งชาติเพื่อให้ยาสามารถเข้าเป็นยาในบัญชียาหลักแห่งชาติ ซึ่งสามารถทำให้ปริมาณการสั่งจ่ายยาเพิ่มมากขึ้น เพราะว่ามีจำนวนผู้ป่วยที่สามารถเบิกจ่ายได้เพิ่มมากขึ้น ส่วนโรงพยาบาลเอกชน ราคาขายที่มีความเหมาะสมกับคุณภาพ มีผลต่อผู้ตอบแบบสอบถามในระดับมาก เนื่องจากผู้ป่วยที่เข้ารับการรักษาในโรงพยาบาลเอกชนเน้นเรื่องประสิทธิภาพและความสะดวกรวดเร็วในการให้บริการ ซึ่งข้อจำกัดเรื่องค่าใช้จ่ายมีน้อยดังนั้นการจัดจำหน่ายยาที่มีคุณภาพมีผลต่อการเลือกจ่ายยาของแพทย์ได้มากขึ้น สำหรับปัจจัยย่อยด้านราคาที่มีผลต่อแพทย์ทุกช่วงอายุ ในระดับมาก ได้แก่ ราคาขายอยู่ในเกณฑ์ที่คนไข้สามารถรับผิดชอบได้ ดังนั้นบริษัทอาจมีการใช้กลยุทธ์ด้านราคาที่เน้นการลดราคา ยา เพิ่มส่วนแถม หรือมียาตัวอย่างให้แพทย์ทดลองใช้ในผู้ป่วย เพื่อให้สามารถครองตลาดอยู่ได้เมื่อมีการแข่งขันทางการตลาด

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย

เนื่องจากปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายโดยรวม มีผลในระดับปานกลาง ส่วนปัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่ายที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุด คือ การรักษาคุณภาพในขณะที่จัดส่ง มีผลในระดับปานกลาง รองลงมาคือมีความสะดวกในการสั่งซื้อยา มีผลในระดับปานกลาง ดังนั้นบริษัทผู้จัดจำหน่ายยาปฏิชีวนะชนิดฉีดกลุ่ม Carbapenem ควรมีนโยบายที่ชัดเจนในด้านนี้ ควรมีการวางแผนและจัดระบบการขนส่งให้มีคุณภาพ เช่น การความร้อน และความชื้นมีผลต่อคุณภาพของตัวยา ซึ่งปัจจัยนี้มีผลอย่างมากในโรงพยาบาลรัฐบาล แพทย์ช่วงอายุ 41-50 ปี และอายุ 51-60 ปี นอกจากนี้ควรจัดให้มีการสะดวกในการสั่งซื้อยา สามารถสั่งซื้อได้หลายช่องทาง เช่น การโทรศัพท์ การรับส่งแฟกซ์ E-mail เป็นต้น เพราะการสั่งซื้อยาที่สะดวกรวดเร็ว และตรงตามเวลา มีผลต่อการสั่งจ่ายยาของแพทย์ได้ด้วย ซึ่งมีผลอย่างมากในโรงพยาบาลเอกชน แพทย์ช่วงอายุต่ำกว่า 40 ปี และอายุ 41-50 ปี เนื่องจากเมื่อแพทย์สั่งจ่ายยาแล้วไม่มียาให้ผู้ป่วย แพทย์อาจเปลี่ยนไปให้ยาของคู่แข่ง และทำให้เกิดการสูญเสียโอกาสในการเลือกจ่ายยา

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

เนื่องจากปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดโดยรวมมีผลในระดับปานกลาง ส่วนปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุด คือ ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา มีผลในระดับปานกลาง รองลงมาคือการมียาตัวอย่างทดลองใช้ในผู้ป่วย มีผลในระดับปานกลาง ดังนั้นบริษัทผู้จำหน่ายยาปฏิชีวนะชนิดฉีดกลุ่ม Carbapenem ควรเน้นการใช้กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาดในเรื่อง ความรู้ในผลิตภัณฑ์ที่ขายของผู้แทนยา โดยมีการสรรหาและคัดเลือกพนักงาน (ผู้แทนยา) เพื่อให้ได้ผู้แทนยาที่มีความรู้ความสามารถ และต้องมีการจัดฝึกอบรมพนักงานขายทุกระดับเพื่อเป็นการฝึกทักษะความรู้ความสามารถในการขาย โดยผู้แทนยาต้องมีความรู้เกี่ยวกับบริษัทและผลิตภัณฑ์ที่ตนเองรับผิดชอบ ผู้แทนยาต้องรู้ถึงลักษณะลูกค้าและลักษณะคู่แข่ง ต้องมีความรู้ในด้านการเสนอขายที่มีประสิทธิภาพ รวมทั้งต้องฝึกอบรมด้านบุคลิกและกิริยามารยาทของผู้แทนยา เพราะเป็นผู้ที่ติดต่อกับแพทย์โดยตรง ซึ่งต้องสามารถทำให้แพทย์ใช้ยาอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้การมีส่วนแถม การมีรายการพิเศษลดราคา หรือมียาตัวอย่างทดลองให้แพทย์ใช้ยาในช่วงเวลาสั้นๆ ก็มีช่วยแพทย์ในการตัดสินใจเลือกใช้ยา