

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผลการศึกษา และข้อเสนอแนะ

ในการศึกษาเรื่อง พฤติกรรมการซื้อเซมิคอนดักเตอร์ใช้ครั้งเดียวทิ้งและกระบอกฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง ของผู้บริหารโรงพยาบาลในเขตจังหวัดภาคเหนือตอนบน ได้แบ่งการศึกษาออกเป็น 4 ส่วน สรุปได้ดังนี้

สรุปส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. โรงพยาบาลในเขตจังหวัดภาคเหนือตอนบน ที่ผู้ตอบแบบสอบถามสังกัด มีจำนวนทั้งหมด 29 แห่ง แบ่งเป็นโรงพยาบาลรัฐบาลร้อยละ 72.4 และเป็นโรงพยาบาลเอกชน ร้อยละ 27.6
2. สาขาวิชาที่ผู้บริหารโรงพยาบาลในเขตจังหวัดภาคเหนือตอนบน จบการศึกษา ผู้บริหารโรงพยาบาลในเขตจังหวัดภาคเหนือตอนบน ส่วนใหญ่จบการศึกษาสาขาวิชาแพทยศาสตร์ถึง ร้อยละ 89.7 จบสาขาวิชาวิทยาศาสตร์การแพทย์ ร้อยละ 3.4 และจบการศึกษาสาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ ร้อยละ 3.4 และการบริหารสาธารณสุขชั้นสูง ร้อยละ 3.4
3. ระยะเวลาในการดำรงตำแหน่งของผู้บริหารโรงพยาบาล ในเขตจังหวัดภาคเหนือตอนบน ผู้บริหารโรงพยาบาลในเขตจังหวัดภาคเหนือตอนบน ดำรงตำแหน่งระยะเวลาไม่น้อยกว่า 3 ปี ร้อยละ 31.0 ดำรงตำแหน่งระยะเวลามากกว่า 10 ปี ร้อยละ 27.6 และดำรงตำแหน่งตั้งแต่ 3 ปี แต่น้อยกว่า 6 ปี ร้อยละ 20.7 เช่นเดียวกับดำรงตำแหน่งตั้งแต่ 6 ปี แต่น้อยกว่า 10 ปี ร้อยละ 20.7
4. จำนวนเตียงของโรงพยาบาลในเขตจังหวัดภาคเหนือตอนบน โรงพยาบาลในเขตจังหวัดภาคเหนือตอนบน ส่วนใหญ่มีจำนวนเตียงน้อยกว่า 200 เตียง ร้อยละ 62.1 มีจำนวนเตียง ระหว่าง 201 - 600 เตียง ร้อยละ 27.6 และมีจำนวนเตียงที่มากกว่า 600 เตียงขึ้นไป ร้อยละ 10.3

สรุปส่วนที่ 2 : พฤติกรรมการซื้อเข็มฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้งและกระบอกฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง ในส่วนของบทบาทของผู้ที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจซื้อ วิธีการในการจัดซื้อ แหล่งที่จะซื้อ จำนวนและความถี่ในการจัดซื้อ การเลือกตราซื้อ บริการที่ต้องการ

สมมุติฐานข้อที่ 1 พฤติกรรมการซื้อเข็มฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้งและกระบอกฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง ของผู้บริหารโรงพยาบาลและโรงพยาบาลเอกชนในเขตจังหวัดภาคเหนือตอนบน ไม่แตกต่างกัน

ผลการทดสอบสมมุติฐาน

ผลการทดสอบสมมุติฐาน ยอมรับข้อสมมุติฐานที่ว่า พฤติกรรมการซื้อเข็มฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้งและกระบอกฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง ของผู้บริหารโรงพยาบาลและโรงพยาบาลเอกชน ในเขตจังหวัดภาคเหนือตอนบน ไม่แตกต่างกัน โดยมีรายละเอียดดังนี้

ก. บทบาทของผู้ที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจซื้อ เข็มฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้งและกระบอกฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง ไม่แตกต่างกัน กล่าวคือ ส่วนใหญ่ได้แก่ ผู้อำนวยการโรงพยาบาลและพยาบาล

ข. วิธีการจัดซื้อเข็มฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้งและกระบอกฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง ของโรงพยาบาลรัฐบาลและโรงพยาบาลเอกชน ไม่แตกต่างกัน กล่าวคือส่วนใหญ่จะจัดซื้อโดยวิธีตกลงราคากับผู้ขาย

ค. แหล่งที่โรงพยาบาลรัฐบาลและโรงพยาบาลเอกชน ที่จะซื้อเข็มฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง และกระบอกฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง ไม่แตกต่างกัน กล่าวคือ ส่วนใหญ่จัดซื้อจากบริษัทที่เป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัทผู้ผลิต

ง. ปัจจัยสำคัญที่โรงพยาบาลรัฐบาลและโรงพยาบาลเอกชน เลือกบริษัทที่จัดจำหน่ายเข็มฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง และกระบอกฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง ไม่แตกต่างกัน กล่าวคือส่วนใหญ่เลือกบริษัทที่สามารถให้บริการตามที่โรงพยาบาลต้องการและจำหน่ายสินค้าตราซื้อ ที่โรงพยาบาลต้องการ

จ. ความถี่ในการจัดซื้อเข็มฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง และกระบอกฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้งของโรงพยาบาลรัฐบาล และโรงพยาบาลเอกชนนั้น มีความแตกต่างกัน กล่าวคือโรงพยาบาลรัฐบาลจะจัดซื้อแต่ละครั้งในจำนวนที่ใช้ได้นาน 2-3 เดือนเป็นส่วนใหญ่ ในขณะที่โรงพยาบาลเอกชนจะจัดซื้อแต่ละครั้งในจำนวนที่ใช้ได้นาน 1 เดือนเป็นส่วนใหญ่

ฉ. เหตุผลในการเลือกตราซื้อของเข็มฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง และกระบอกฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้งของโรงพยาบาลรัฐบาล และโรงพยาบาลเอกชน ไม่แตกต่างกัน กล่าวคือจะเลือกซื้อตราซื้อที่มีคุณภาพดี มากกว่าตราซื้อที่มีราคาต่ำ แต่คุณภาพพอใช้ได้

ช. บริการที่โรงพยาบาลรัฐบาลและโรงพยาบาลเอกชน ต้องการจากผู้ขาย ไม่แตกต่างกัน กล่าวคือส่วนใหญ่ต้องการความรวดเร็วในการบริการจัดส่งของ

จึงสรุปได้ว่า พฤติกรรมการซื้อเข็มฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้งและกระบอกฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง ของผู้บริหารโรงพยาบาลรัฐบาล และโรงพยาบาลเอกชนในเขตจังหวัดภาคเหนือตอนบน ส่วนใหญ่ไม่แตกต่างกัน นอกจากความถี่ในการจัดซื้อ และจำนวนในการจัดซื้อ ซึ่งไม่สามารถระบุแน่นอนได้ โดยโรงพยาบาลรัฐบาล จัดซื้อ 2 เดือนต่อครั้ง 3 เดือนต่อครั้ง ในขณะที่โรงพยาบาลเอกชนจัดซื้อเดือนละ 1 ครั้ง

สรุปส่วนที่ 3 พฤติกรรมการซื้อเข็มฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้งและกระบอกฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง ในส่วนของปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ ซึ่งประกอบด้วย

ก. ปัจจัยภายในที่สำคัญที่สุดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ เข็มฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้งและกระบอกฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้งของโรงพยาบาล ส่วนใหญ่คือความต้องการของผู้ใช้ ซึ่งหมายถึง แพทย์ พยาบาล หรือเจ้าหน้าที่ผู้เกี่ยวข้องกับการดูแลคนไข้ ร้อยละ 69.1 และถ้าโรงพยาบาลมีฐานะการเงินดีขึ้น จะมีการซื้อใช้ผลิตภัณฑ์ ทั้งสองเพิ่มขึ้น

ข. ปัจจัยภายนอก การตัดสินใจซื้อของโรงพยาบาลข้างเคียง หรือของสำนักงานสาธารณสุขจังหวัด ไม่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อของโรงพยาบาล

สมมุติฐานข้อที่ 2 ปัจจัยที่สำคัญที่สุดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ เข็มฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้งและกระบอกฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง คือ ความต้องการของผู้ใช้

ผลการทดสอบสมมุติฐาน

ผลการทดสอบสมมุติฐาน ยอมรับข้อสมมุติฐานที่ว่า ปัจจัยที่สำคัญที่สุดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อเข็มฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้งและกระบอกฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง คือ ความต้องการของผู้ใช้

สรุปส่วนที่ 4 แนวโน้มการใช้ เข็มฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้งและกระบอกฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง โดยพบว่า

ก. แนวโน้มการใช้เข็มฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง มีแนวโน้มการใช้เพิ่มขึ้น จากปี พ.ศ.2533 จากร้อยละ 53.5 เป็นร้อยละ 77.2 ในปี พ.ศ.2535 และจะเป็นร้อยละ 89.3 ในปี พ.ศ. 2537

ข. แนวโน้มการใช้กระบอกฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง มีแนวโน้มการใช้เพิ่มขึ้น จากปี พ.ศ.2533 จากร้อยละ 23.7 เป็นร้อยละ 45.7 ในปีพ.ศ. 2535 และจะเป็นร้อยละ 60.0 ในปีพ.ศ 2537

สมมุติฐานข้อที่ 3 การใช้เข็มฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้งและกระบอกฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง ของ โรงพยาบาลมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น

ผลการทดสอบสมมุติฐาน

ผลการทดสอบสมมุติฐาน ยอมรับข้อสมมุติฐานที่ว่า การใช้เข็มฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้งและกระบอกฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้งมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น

อภิปรายผลการศึกษา

จากการค้นคว้าแบบอิสระในหัวข้อเรื่อง พฤติกรรมการซื้อเข็มฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้งและกระบอกฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง ของผู้บริหารโรงพยาบาลในเขตจังหวัดภาคเหนือตอนบน ผู้ศึกษาแยกอภิปรายตามสมมุติฐาน และทฤษฎีไว้ดังนี้

1. พฤติกรรมการซื้อเข็มฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้งและกระบอกฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง ของผู้บริหารโรงพยาบาลและโรงพยาบาลเอกชนในเขตจังหวัดภาคเหนือตอนบน ไม่แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับที่ PHILLIP KOTLER ได้กล่าวไว้ว่า การซื้อของตลาดองค์กร เป็นขบวนการที่ตัดสินใจโดยรูปแบบที่องค์กรนั้นกำหนดความต้องการขึ้น โดยเฉพาะ ซึ่งจะแตกต่างจากพฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภคโดยทั่วไป เพราะซื้อสินค้าเพื่อให้บริการทางการแพทย์แก่ประชาชน มีการซื้อน้อยครั้ง และมีความต้องการสินค้าเป็นจำนวนมาก มีเอกสารที่ต้องใช้และกฎระเบียบต่าง ๆ จึงมีพฤติกรรมการซื้อที่เป็นรูปแบบเป็นของตนเอง

บทบาทของผู้ที่เกี่ยวข้องในการตัดสินใจซื้อ ผู้ที่มีบทบาทต่อการซื้อมากที่สุด คือ ผู้อำนวยการโรงพยาบาลและพยาบาลผู้เกี่ยวข้องโดยตรง โดยผู้อำนวยการจะมีอำนาจสูงสุดในการจัดซื้อ ขณะเดียวกันพยาบาลผู้ใช้ก็จะเป็นคนประเมินว่า ผลิตภัณฑ์ที่จะใช้นั้น มีคุณภาพดีหรือไม่ ซึ่งสอดคล้องกับพฤติกรรมการศึกษาซื้อของตลาดโรงพยาบาล ที่ BUZZLE ได้กล่าวว่าการตัดสินใจซื้อของหน่วยงานของโรงพยาบาล จะมีลักษณะ และขั้นตอนในการตัดสินใจซื้อที่เป็นรูปแบบเฉพาะของตนเอง

วิธีการในการจัดซื้อ เนื่องจากการจัดซื้อเป็นจำนวนมาก วิธีการจัดซื้อที่นิยมใช้คือ การจัดซื้อโดยวิธีตกลงราคากับผู้ขาย โดยสอบถามเรื่องคุณภาพการใช้งานของตรา ยี่ห้อต่าง ๆ จากผู้ใช้ แล้วผู้มีอำนาจจัดซื้อ ก็จะต่อรองราคากับผู้จัดจำหน่าย โดยมีเป้าหมายหลักคือ ได้ของใช้ที่มีคุณภาพตามต้องการในระดับราคาที่เหมาะสม

แหล่งที่จะซื้อ โรงพยาบาลส่วนใหญ่ เลือกซื้อจากบริษัทที่เป็นตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตมากกว่า จะซื้อจากบริษัทที่รับช่วงไปขายต่อเอากำไรอีกทอดหนึ่ง เพราะจะทำให้ได้รับการดูแลและเอาใจใส่มากขึ้นและจะมีราคาต่ำกว่า ซึ่งสอดคล้องกับที่ PHILLIP-KOTLER ได้กล่าวไว้ว่า การจัดซื้อของตลาดรัฐบาลนั้น เป็นการจัดซื้อที่ไม่หวังผลกำไร และงบประมาณค่อนข้างจำกัด จึงมักจะพิจารณาจากผู้เสนอราคาต่ำที่สุด แต่ต้องมีลักษณะตรงกับความต้องการด้วย

ความถี่และจำนวนในการจัดซื้อ โรงพยาบาลรัฐบาลจะจัดซื้อตามแบบการจัดซื้อของโรงพยาบาลโดยมีความถี่ในการซื้อ 2 เดือนต่อครั้ง 3 เดือนต่อครั้ง โรงพยาบาลเอกชน จะมีความถี่ในการจัดซื้อเดือนละครั้ง และจะไม่จัดซื้อเป็นจำนวนมากเท่าโรงพยาบาลรัฐบาล การทยอยจัดซื้อสามารถชำระเงินแต่ละครั้งเป็นจำนวนน้อย ไม่จำเป็นต้องใช้เงินทุน ในการจัดซื้อครั้งละจำนวนมาก ส่วนโรงพยาบาลรัฐบาล จะคำนึงถึงการจัดซื้อให้เป็นไปตามระเบียบและแผนการใช้จ่ายเงินตามงบประมาณมากกว่า

จำนวนการจัดซื้อ จะเป็นสัดส่วนกับความถี่ในการจัดซื้อ คือถ้าซื้อจำนวนมาก จำนวนครั้งในการจัดซื้อจะน้อย โรงพยาบาลเอกชนจะจัดซื้อในจำนวนที่พอใช้ใน 1 เดือน ส่วนโรงพยาบาลรัฐบาลจะจัดซื้อในจำนวนที่พอใช้ได้นานถึง 2-3 เดือน ในเรื่องความถี่และจำนวนที่จัดซื้อนั้น สอดคล้องกับที่ BUZZLE ได้กล่าวไว้ว่า การจัดซื้อของตลาดรัฐบาลนั้นมักจะซื้อจำนวนมาก มีการซื้อน้อยครั้ง เนื่องจากการจัดซื้อจะมีขั้นตอนต่าง ๆ มาก ทำให้การจัดซื้อแต่ละครั้ง ต้องใช้เวลาค่อนข้างนานและมีเอกสารจำนวนมาก

การเลือกตราซื้อ โรงพยาบาลส่วนใหญ่ เลือกซื้อตราซื้อที่มีคุณภาพดี เหมาะสมกับการใช้งาน และมีคุณภาพที่คนใช้ต้องการ คือจะต้องมีความคม และมั่นใจในเรื่องของการปราศจากเชื้อ บริษัทที่มีคุณภาพลักษณะนี้ จะต้องมีการค้นคว้าวิจัย เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่ดีกว่าคู่แข่ง ซึ่งอาจจะทำให้ต้นทุนและราคาของผลิตภัณฑ์สูงขึ้นด้วย แต่ถ้าโรงพยาบาลเห็นว่าแม้จะเสียเงินเพิ่มขึ้นอีกเล็กน้อย แต่จะได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพมากกว่า โรงพยาบาลก็มักจะเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ที่มีราคาสูงกว่าซึ่งตรงกับที่ PHILLIP KOTLER ได้กล่าวไว้ว่า การซื้อของตลาดรัฐบาลโดยปกติมักจะพิจารณาจากผู้เสนอราคาต่ำก่อน แต่จะต้องมีคุณภาพตรงตามมาตรฐานที่กำหนดเอาไว้ด้วย เพราะฉะนั้น จึงไม่จำเป็นที่จะต้องซื้อจากผู้เสนอราคาต่ำสุดเสมอไป

บริการที่ต้องการ โรงพยาบาลส่วนใหญ่ต้องการความรวดเร็วในบริการการจัดส่งสิ่งของ เนื่องจากผลิตภัณฑ์ที่โรงพยาบาลซื้อนั้นมีจำนวนมาก บางครั้งผลิตภัณฑ์ขาดสต็อกแล้วจึงทราบ ทำให้โรงพยาบาลไม่มีของใช้ หรือการจัดส่งผลิตภัณฑ์ของผู้ขายล่าช้าทำให้การบริการรักษาผู้ป่วยบกพร่อง โรงพยาบาล จึงต้องการ บริการการจัดส่งที่รวดเร็วทันต่อเวลา ซึ่งตรงกับที่ PHILLIP KOTLER ได้กล่าวไว้ว่า การตัดสินใจซื้อของรัฐบาลนั้น อยู่บนพื้นฐานของความต้องการสินค้าและบริการ

และถ้าโรงพยาบาลนั้น เป็นโรงพยาบาลอำเภอรอบนอก ในการขนส่งจะยังมีปัญหามาก ถ้าบริษัทใดสามารถให้บริการที่รวดเร็วกว่าคู่แข่งได้ โอกาสที่โรงพยาบาลจะเลือกซื้อจากบริษัทนั้นก็จะมีมากขึ้นด้วย

2. ปัจจัยสำคัญที่สุดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ เคมีภัณฑ์ยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้งและกระบอกฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง คือความต้องการของผู้ใช้ การตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ 2 ชนิดนี้ ปัจจัยสำคัญคือ ความต้องการของผู้ใช้ซึ่งประกอบด้วย แพทย์ พยาบาล หรือเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับการดูแลคนไข้ โดยผู้จะเป็นผู้ประเมินผลการใช้ก่อนว่าเป็นอย่างไร และจะเป็นผู้กำหนดว่าตราซื้อใดที่ต้องการ ผู้ที่ทำหน้าที่ตัดสินใจซื้อ ก็จะจัดซื้อตามที่ผู้ใช้เป็นผู้กำหนด

การตัดสินใจซื้อของ โรงพยาบาลรัฐบาลและโรงพยาบาลเอกชนนั้น ส่วนใหญ่แล้ว จะไม่มีอิทธิพลจากการจัดซื้อของ โรงพยาบาลข้างเคียงหรือของสำนักงานสาธารณสุขจังหวัด ซึ่งเป็นหัวหน้าส่วนราชการของโรงพยาบาลในจังหวัดนั้น ๆ การตัดสินใจซื้อนั้น โรงพยาบาลต่าง ๆ จะตัดสินใจจัดซื้อได้เอง ไม่ได้รวมศูนย์อำนาจที่สำนักงานสาธารณสุขแต่เพียงแห่งเดียว

บางโรงพยาบาลสามารถจัดซื้อเป็นเอกเทศได้โดยเหตุผลว่า โรงพยาบาลนั้นอยู่ไกลจากจังหวัด และการคมนาคมไม่สะดวก และไม่ได้รับการบริการจากบริษัทตัวแทน ทำให้การตัดสินใจซื้อเป็นการตัดสินใจของโรงพยาบาลเอง มิได้ขึ้นอยู่กับโรงพยาบาลข้างเคียงหรือสำนักงานสาธารณสุขจังหวัด ซึ่งไม่สอดคล้องกับที่ PHILLIP KOTLER ได้กล่าวไว้ว่า การจัดซื้อของตลาดรัฐบาลนั้น มีผลมาจากสภาพแวดล้อมภายนอก ซึ่งหมายถึง โรงพยาบาลข้างเคียง หรือสำนักงานสาธารณสุขจังหวัด

3. การใช้เข็มฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้งและกระบอกฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง ของโรงพยาบาลมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น พบว่า ความต้องการใช้เข็มฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้งส่วนใหญ่ร้อยละ 86.2 มีความต้องการใช้เพิ่มขึ้น และความต้องการใช้กระบอกฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง ส่วนใหญ่ร้อยละ 79.3 มีความต้องการใช้เพิ่มขึ้นเช่นเดียวกัน

นอกจากนี้ แนวโน้มการใช้เข็มฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้งก็เพิ่มขึ้นจาก ปี พ.ศ. 2533 ร้อยละ 53.5 เป็นร้อยละ 77.2 ในปี 2535 และจะเป็นร้อยละ 89.3 ในปี พ.ศ. 2537 ในขณะที่แนวโน้มการใช้กระบอกฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้งก็เพิ่มขึ้น จากปี พ.ศ. 2533 ร้อยละ 23.7 เป็นร้อยละ 45.7 ในปี 2535 และจะเป็นร้อยละ 60.0 ในปี พ.ศ. 2537 ซึ่งสอดคล้องกับแนวความคิดของกระทรวงสาธารณสุข ที่ต้องการให้โรงพยาบาลต่าง ๆ ในสังกัดหันมาใช้เข็มฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้งและกระบอกฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้งเพิ่มมากขึ้น เพื่อลดอัตราเสี่ยงจากการถูกเข็มฉีดยาชนิดใช้หลายครั้งซ้ำ ซึ่งเชื้อที่สำคัญที่ติดต่อได้ง่ายคือ เชื้อโรคเอดส์ ซึ่งแนวโน้มความต้องการใช้เข็มฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้งและกระบอกฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง ยังตรงกับการคาดหมายของ บริษัท บอร์เนียว (ประเทศไทย) จำกัด (วชิระ มังคละวิรัช, 2535) ที่บอกว่าตลาดของเข็มฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้งและกระบอกฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้งก็มีแนวโน้มสูงขึ้นเรื่อย ๆ

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาถึง พฤติกรรมการซื้อเข็มฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้งและกระบอกฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง ของผู้บริหารโรงพยาบาลในเขตจังหวัดภาคเหนือตอนบน ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้

ข้อเสนอแนะในการนำผลการศึกษาไปใช้

1. จากการศึกษพบว่า ปัจจัยสำคัญที่สุดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ คือ ความต้องการของผู้ใช้ จากการค้นพบข้อเท็จจริงนี้ บริษัทผู้จัดจำหน่ายจะต้องเน้นกลยุทธ์ทางการตลาด ด้านสินค้าและการส่งเสริมการขาย โดยให้ตัวแทนผู้เสนอขายของตนเข้าพบผู้ใช้ให้มากยิ่งขึ้น เพื่อผลสำเร็จในการขายระยะยาว โดยเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการของผู้ใช้
2. การเข้าเยี่ยมชมเยียนโรงพยาบาลของตัวแทนผู้เสนอขาย จะต้องพิจารณาความถี่ในการเยี่ยมชมเยียนต่อโรงพยาบาลเอกชนมากกว่าโรงพยาบาลรัฐบาล เนื่องจากโรงพยาบาลเอกชนจะมีความถี่ในการจัดซื้อสูงกว่าคือเดือนละครั้ง ในขณะที่โรงพยาบาลรัฐบาลจัดซื้อ 2-3 เดือนต่อครั้ง เพราะฉะนั้น เพื่อตอบสนองต่อความต้องการในการจัดซื้อ บริษัทผู้จัดจำหน่ายจะต้องพิจารณาถึงความถี่ในการเข้าเยี่ยมชมเยียนลูกค้าให้ตรงกับความต้องการด้วย
3. บริษัทผู้จัดจำหน่ายจะต้องเน้นเรื่องการดูแล การจัดการในเรื่องการสั่งซื้อ การส่งของให้เป็นไปโดยรวดเร็ว และทันเวลา ต้องให้ความสำคัญในการเลือกบริษัทที่บริการจัดส่งของที่เชื่อถือได้มีบริการที่รวดเร็ว และมีค่าใช้จ่ายที่เหมาะสม
4. เนื่องจากแนวโน้มความต้องการเข็มฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้งและกระบอกฉีดยาชนิดใช้ครั้งเดียวทิ้ง มีแนวโน้มมากขึ้นชัดเจน เพราะฉะนั้นบริษัทที่สามารถมีกลยุทธ์ทางการตลาดที่เหมาะสมและเข้าถึงลูกค้าได้ ย่อมมีโอกาสที่จะได้ส่วนของตลาดเพิ่มขึ้น