

ชื่อเรื่องการค้าปลีกแบบอิสระ สาเหตุของการตัดสินใจขายยาชุดในร้านชำเขตชนบท
อำเภอเมือง จังหวัดเลย

ชื่อผู้เขียน เรืออากาศตรีวีรพันธ์ เจริญผล

สาขารณศาสตรมหาบัณฑิต สาขารณศาสตร

คณะกรรมการสอบการค้าปลีกแบบอิสระ

รองศาสตราจารย์พรทิพย์	เชื่อมโนชาญ	ประธานกรรมการ
รองศาสตราจารย์ พานี	ศิริสะอาด	กรรมการ
อาจารย์ อุดง	ศิลป์ประเสริฐ	กรรมการ
อาจารย์ ปรียา	ตันติพัฒนานันต์	กรรมการ

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสาเหตุที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของผู้ประกอบการในการนำยาชุดมาขายในร้านชำเขตชนบท และการตัดสินใจซื้อขายของผู้บริโภค กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาคือ ผู้ประกอบการร้านชำที่ขายยาชุด จำนวน 10 ราย ผู้ประกอบการร้านชำที่ไม่ขายยาชุด จำนวน 5 ราย และผู้บริโภคยาชุด จำนวน 20 ราย ในเขตตำบลนาโป่ง อำเภอเมือง จังหวัดเลย วิธีการศึกษาใช้การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก และสังเกตสภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้อง นำข้อมูลมาวิเคราะห์เชิงเนื้อหา

ผลการศึกษาพบว่า สาเหตุหลักที่ร้านชำมีขายยาชุดไว้ขาย คือ เป็นความต้องการของลูกค้าประจำที่เคยซื้อและพอใจในประสิทธิภาพของยาชุดและขอให้ร้านนำมาขายเพื่อให้ผู้บริโภคได้รับความสะดวกในการมาซื้อสินค้าหลาย ๆ ชนิดที่ต้องการจากสถานที่จำหน่ายแห่งเดียวกัน สาเหตุอื่นได้แก่ ร้านชำต้องการบริการลูกค้าให้มีโอกาสเลือกซื้อยาได้หลายชนิดเพื่อเป็นการเพิ่มยอดขาย ประสพการณ์ที่ดีในการใช้ยาชุดของผู้ขาย ความสะดวกในการจัดหายาชุด การชักชวนของร้านขายยา ร้านชำขาดความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับกฎหมาย ส่วนร้านชำที่ไม่ขายยาชุดเนื่องจากมีจำนวนลูกค้าที่ต้องการซื้อยาชุดน้อย จึงไม่สนใจที่จะนำมาขาย มีเจ้าหน้าที่ของรัฐตักเตือน ห้ามปราม ผู้ขายห่วงเกรงอันตรายจากยาชุดเนื่องจากได้รับรู้หรือมีประสบการณ์เกี่ยวกับผลข้างเคียงและผลเสียเกี่ยวกับยาชุดมาก่อน รวมทั้งการมีศูนย์สาธารณสุขมูลฐานชุมชนอยู่ในละแวกใกล้เคียง

ปัจจัยหลักที่มีอิทธิพลต่อการบริโภคยาชุด ได้แก่ ความพึงพอใจในประสิทธิภาพของยาชุดหลังจากทดลองใช้ยาแผนปัจจุบันอื่น ๆ แล้ว โดยทุกรายพยายามใช้ยาชุดจำนวนน้อยครั้ง เพื่อหลีกเลี่ยงอาการข้างเคียง

ปัจจุบันแนวโน้มในการจำหน่ายยาชุดเริ่มลดจำนวนลง เนื่องจากประชาชนได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับอันตรายของยาชุดจากสื่อหลาย ๆ ชนิด ทำให้ผู้บริโภคเสื่อมความนิยมในการใช้ยาชุดและใช้ยาชุดเป็นทางเลือกสุดท้าย ในด้านผู้ขายก็ยอมรับว่ากำไรไม่ใช่ปัจจัยหลักในการตัดสินใจนำยาชุดมาขาย เนื่องจากรายได้จากการขายยาชุดไม่แตกต่างจากยาทั่วไปนัก

การศึกษาครั้งนี้ชี้ให้เห็นว่า การขายยาชุดในร้านชำเขตชนบทมีแนวโน้มลดลงเรื่อย ๆ เนื่องจากการดำเนินการต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง ได้แก่ การเผยแพร่ความรู้ให้แก่ประชาชนโดยผ่านสื่อต่าง ๆ การเร่งผลิตและกระจายยาสามัญประจำบ้านให้เพียงพอ การตรวจสอบแนะนำร้านชำโดยเจ้าหน้าที่ของรัฐอย่างสม่ำเสมอ การอบรมร้านขายยาและร้านชำให้มีความรู้เรื่องยามากขึ้น และการใช้มาตรการด้านกฎหมายกับผู้ประกอบการร้านขายยาที่เป็นแหล่งในการขายยาชุดให้แก่ร้านชำ

Independent Study Title Factors Affecting the Decision-Making on the selling of "Yachud" at Grocery Stores in Rural Area Muang District Loei Province

Author Pilot Officer Veeraphand Charoenphol

Master of Public Health Public Health

Examining Committee

Assoc.Prof. Porntip	Chuamanochan	Chairman
Assoc.Prof. Panee	Sirisaard	Member
Lecturer Adung	Silprasert	Member
Lecturer Pariya	Tantipathananandh	Member

Abstract

The purposes of this study were to find out the factors influencing decision making of grocers on selling of "Yachud" in rural grocery stores, and factors influencing decision making of consumers on buying of "Yachud". The samples were purposively taken from ten grocers who sold "Yachud", five grocers who did not sell "Yachud", and twenty "Yachud" consumers at Napong Sub-District, Muang District, Loei Province. The methods of study were in-depth interview and observing the surrounding of the places concerned. The collected data was analysed by content analysis.

This study showed that the major influencing factor on selling of "Yachud" in grocery stores was the demand of the routine customers who used to buy and satisfied with the efficiency of "Yachud". They also requested the grocers to serve them for their convenience in purchasing many products from only one place. Another factors were the desired of the grocers to have many alternative

medicinal products to serve customers in order to increase gross sale, the impressive of past experience in using "Yachud" of the grocers, the persuasion from drugstores, and lack of knowledge and understanding about drugs' law and regulations. The reasons for those who did not sell "Yachud" were the small number of the customers who requested for "Yachud", the advice from government officers, the perception and experience of the grocers about the toxicity of "Yachud" together with the foundation of primary health care centers nearby.

The major factor affecting "Yachud" consumption of the people was the effectiveness of "Yachud" in relieving symptoms of illness after their uneffectiveness used of other modern medicines. However, "Yachud" consumers tried to avoid the side effects of "Yachud" by decreasing the usage frequency.

At present, the trend of selling "Yachud" had declined since people had accessed to drug information from many media about the dangerous of "Yachud", consequently "Yachud" consumer tried to avoid it and used it only as the last resort. The grocers also accepted that profit was not a major factor because there was no difference of income in selling of "Yachud" and other medicines.

This study pointed out that the trend of selling "Yachud" in rural grocery stores will decline because of the following factors : providing drug knowledge to people continuously by various media, increasing the production volume and distribution of household remedies into rural areas, paying regular attention to and offering advice to the grocers by public health officers, and giving more drug knowledge to the druggists in drugstores and rural grocers. The last factor is using legal control to the drug stores which distribute "Yachud" to grocery stores.

ลิขสิทธิ์ © by Chiang Mai University

All rights reserved