

การค้นคว้าแบบอิสระนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึง ปัจจัยที่มีผลต่อการสั่งใช้ยาลดระดับความดันโลหิตสูงในผู้ป่วยของแพทย์ประจำโรงพยาบาลในอำเภอเมืองเชียงใหม่

การศึกษาครั้งนี้ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือเก็บรวบรวมข้อมูลจากแพทย์ประจำแผนกอายุรกรรมในโรงพยาบาลรัฐบาลและเอกชน ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งเป็นประชากรจำนวน 90 คน ที่ทำงานเต็มเวลาให้กับโรงพยาบาลและเคยสั่งยาลดระดับความดันโลหิตสูงให้แก่ผู้ป่วยโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ค่าสถิติที่ใช้ ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก

ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยส่วนประสมการตลาดในส่วนของผู้ตอบแบบสอบถามในระดับมาก ส่วนปัจจัยด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด มีผลในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยด้านต่างๆ ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดในด้านผลิตภัณฑ์ คือ ตัวยามีประสิทธิภาพในการรักษา มีผลในระดับมากที่สุด ด้านราคา คือ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของยา มีผลในระดับมาก ด้านการจัดจำหน่าย คือ การรักษาคุณภาพในขณะจัดส่ง มีผลในระดับปานกลาง และด้านการส่งเสริมการตลาด คือ บทความหรือรายงานผลการใช้ยาในวารสารการแพทย์ต่างประเทศ มีผลในระดับมาก

ผลการศึกษาพฤติกรรมการซื้อขายขององค์กร พบว่าของผู้ตอบแบบสอบถามมีผู้มีส่วนร่วมในการพิจารณาาลระดับความดันโลหิตสูงเข้าบัญชียาในโรงพยาบาล คือ กลุ่มงานทางการแพทย์ที่ร่วมปฏิบัติงานอยู่ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นผู้มีส่วนร่วมในการพิจารณาเข้าสู่บัญชีโรงพยาบาลและมีบทบาท คือ เป็นผู้เซ็นรับรองเอกสารในการเสนอขาย

สำหรับปัจจัยอื่นๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถามในการเลือกใช้ยาลดระดับความดันโลหิตสูง ได้แก่

ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม หากยาลดระดับความดันโลหิตสูงที่นำเข้าจากต่างประเทศหรือยาต้นแบบที่ใช้อยู่ถูกกำหนดให้อยู่นอกบัญชียาหลักแห่งชาติผู้ตอบแบบสอบถามจะเลือกใช้ยาตามสิทธิ์ของผู้ป่วย และเลือกยาที่สามารถรับประทานได้เพียงวันละ 1 เม็ดเป็นสำคัญ

ปัจจัยภายในองค์กร หากนโยบายการสั่งใช้ยาลดความดันโลหิตสูงของโรงพยาบาลมีหลายนโยบายผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ เลือกใช้ยาตามสิทธิ์ของผู้ป่วย

ปัจจัยระหว่างบุคคล ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความเห็นว่าความสัมพันธ์ระหว่างผู้แทนยากับผู้ตอบแบบสอบถามมีผลในการเลือกใช้ยาลดระดับความดันโลหิตสูงในโรงพยาบาลรวมถึงมีการสอบถามข้อมูลยากับผู้แทนยา เกสซกรและมีการแลกเปลี่ยนประสบการณ์การใช้ยากับแพทย์อายุรกรรมท่านอื่นๆ

ปัจจัยเฉพาะบุคคล ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่รับทราบข้อมูลใหม่ ๆ ของยาจากการเข้าฟังบรรยายในการประชุมวิชาการ

The objective of this independent study was to study factors affecting physician decision towards prescribing oral antihypertensive agents in Amphoe Mueang Chiang Mai.

The data was collected from questionnaires distributed to 90 internal medical doctors who used antihypertensive for the treatment and working fulltime in both government and private hospitals in Amphoe Mueang Chiang Mai. The data was statistically analyzed using frequency, percentage, mean and weighted arithmetic mean.

It was found that the factors affecting the respondents at a high level was product, while price, place and promotion were at medium level.

The sub-factors with the highest mean score which affecting the respondents were follows: For product, it was the efficiency of the medicine which affecting at the highest level. For price, the reasonable price was at a high level. For Place, high quality of product delivery was at a medium level. For promotion, articles quoted from international medical journals was at a high level.

The organizational behavior study showed that the medical team took part in considering the medicine to be enlisted for the hospitals and the respondents role was to sign in the proposal enlisting form.

Other factors affecting the respondents were as follows.

The environmental factors showed that if the imported or original antihypertensive medicine was not in the National List of Essential Drugs the respondents tended to prescribe the medicine in accordance with the patient right of expense reimbursement, and they preferred to prescribe one pill perday.

The organizationl factors, if the hospitals had many policies for prescribing the medicine, the respondents would prescribe in accordance with the patient right of expense reimbursement.

The interpersonal factors, the relationship between sales representatives or the medical company managers and the respondents had an influence on the medical selection. Moreover, they usually exchanged information with the specialists and pharmacists.

Finally for the individual factors, most respondents obtained the medical information by attending the medical symposium and sales representative.