# ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในโรงพยาบาล จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

# Affecting Factors for Phramaceutical Purchasing Decision of Medical Doctor in Ayutthaya Province Hospital

มณีรัตน์ ต่วนหนู* ปริยาภรณ์ ตั้งคุณานันต์** อดินุช กาญจนพิบูลย์***

## บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยา 2) เพื่อเปรียบเทียบระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล ได้แก่ ความถนัดเฉพาะทาง ประสบการณ์ในอาชีพ 3) เพื่อเปรียบเทียบระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาจำแนกตามปัจจัยส่วนองค์กร ได้แก่ ประเภทของโรงพยาบาล ขนาดของโรงพยาบาล นโยบายของโรงพยาบาล ประเภทของเวชภัณฑ์ยาที่จัดซื้อ โดยใช้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 128 คนซึ่งเป็นแพทย์ของโรงพยาบาล 19 แห่งในเขตจังหวัดพระนครศรีอยุธยา เก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม และวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ยเลขคณิต ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานและเปรียบเทียบค่าเฉลี่ย โดยใช้ t-test และการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One – way ANOVA) โดยกำหนดค่านัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และ 0.05

ผลการศึกษาพบว่า 1) การตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาในภาพรวมอยู่ในระดับมากมีค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 3.845 เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่าด้านราคา ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ส่วนด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง 2) แพทย์ที่มีความถนัดเฉพาะทางต่างกันมีระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ส่วนประสบการณ์ในอาชีพไม่มีผลต่อระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยา 3) ปัจจัยส่วนองค์กรในเรื่องของขนาดของโรงพยาบาลและนโยบายของโรงพยาบาลที่แตกต่างกันทำให้แพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยามีระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และ 0.01 ตามลำดับ ส่วนประเภทของโรงพยาบาลและประเภทของเวชภัณฑ์ยาที่จัดซื้อไม่มีผลต่อระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

**คำสำคัญ :** การตัดสินใจ เวชภัณฑ์ยา แพทย์ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

## Abstract

The purposes of this research were : 1) to study levels of affecting factors for phramaceutical purchasing decision of medical doctor in Ayutthaya province hospital 2) to compare levels of affecting factors for pharmaceutical purchasing decision of medical doctor in Ayutthaya province hospital, devided by personal condition of doctor specialist and

* นักศึกษาระดับปริญญาโท สาขาวิชาวิทยาการจัดการอุตสาหกรรม คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

** อาจารย์ ประจำสาขาวิชาครุศาสตร์อุตสาหกรรม คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

*** รองศาสตราจารย์ ประจำสาขาวิชาศิลปศาสตร์ประยุกต์ คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

experience 3) to compare levels of affecting factors for phramaceutical purchasing decision of medical in Ayutthaya province hospital divided by organize condition of type of hospital, size of hospital, policy of hospital and type of drug. The sample group consisted of 128 medical doctor in 19 hospital at Ayutthaya province. The data were collected by questionnaire and analyzed by percentages, arithmetic mean, standard deviation and average comparison by t-test and one-way ANOVA analysis at the statistic significance level of 0.01 and 0.05

The results of this research were:1) the decision of pharmaceutical selection of medical doctor in Ayutthaya province hospital in high level and the total with average score 3.845, when considering by factors, found that price, product and place at high level, promotion at medium level 2) Medical doctor to had difference of specialist had levels of affecting factors for phramaceutical purchasing decision were significantly in 0.01 level, experience not affect the level of decision of medical doctor in Ayutthaya province hospital. 3) Medical doctor to had difference of size of hospital, and policy of hospital had levels of affecting factors for phramaceutical purchasing decision were significantly in 0.05 and 0.01 level respectively, type of hospital, and type of drug not affect the level of decision of medical doctor in Ayutthaya province hospital.

**Keywords :** Decision Pharmaceutic Medical Doctor Phranakhon Sri Ayutthaya province

## 1. บทนำ

ความต้องการขั้นพื้นฐานเพื่อการอยู่รอดของมนุษย์ ปัจจัย 4 ซึ่งได้แก่ ความต้องการด้านอาหาร ด้านที่อยู่อาศัย ด้านเครื่องนุ่งห่ม และด้านยารักษาโรค ในแต่ละความต้องการขั้นพื้นฐานพบว่าด้านยารักษาโรคมีความสำคัญ และมีการพัฒนาในแต่ละด้านมาอย่างต่อเนื่องจากอดีตจนถึงปัจจุบัน โดยมีการคิดค้นคว้าและวิจัยพัฒนามาอย่างต่อเนื่อง จนอาจจะกล่าวได้ว่าปัจจุบันได้กลายมาเป็นอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่สุดอุตสาหกรรมหนึ่งของโลก โดยพบว่าตลาดยาทั่วโลกมีมูลค่าประมาณ 665 พันล้านเหรียญสหรัฐอเมริกา หรือ 23,275 พันล้านบาท (คำนวณที่อัตราแลกเปลี่ยน 1 เหรียญสหรัฐอเมริกา เหรียญละ 35 บาท) ส่วนตลาดยาเมืองไทยมีมูลค่า 74,500 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.32 ของมูลค่าตลาดยาโลก [1] โดยตลาดยาประเทศไทยแบ่งออกเป็น 3 ส่วนตามลักษณะช่องทางการจัดจำหน่าย ส่วนแรกคือตลาดโรงพยาบาล คิดเป็นร้อยละ 60 ซึ่งแบ่งเป็นโรงพยาบาลรัฐบาลร้อยละ 70 และโรงพยาบาลเอกชนร้อยละ 30 ส่วนที่ 2 คือตลาดร้านค้า ร้านขายยาทั่วไปร้อยละ 30 และคลินิกอีกร้อยละ 10 [2] โดยตลาดโรงพยาบาลรัฐบาลมีมูลค่าขนาดตลาดสูงสุดกว่า 30,000 ล้านบาท และมีบริษัทผู้ผลิตกว่า 163 บริษัท ทำให้เกิดมีการแข่งขันในธุรกิจเวชภัณฑ์ยาอย่างรุนแรงในประเทศไทยเพื่อให้สอดคล้องในการกำหนดชนิดและจำนวนที่อยู่ในบัญชียาของโรงพยาบาลในแต่ละแห่ง

ผู้แทนขายเวชภัณฑ์ยาสำหรับกลุ่มธุรกิจที่จำหน่ายเวชภัณฑ์ยาในโรงพยาบาลของรัฐบาล จึงต้องมีการปรับเปลี่ยนวิธีและเทคนิคในการขายให้เกิดประสิทธิภาพมากที่สุด บริษัทผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายเวชภัณฑ์ยามีการคิดค้นและพัฒนาเวชภัณฑ์ยาอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีสินค้าใหม่เข้าสู่ตลาดอยู่ตลอดเวลา ในขณะที่กลุ่มลูกค้าผู้ตัดสินใจในการใช้เวชภัณฑ์ยาจะเป็นเภสัชกรและแพทย์ในโรงพยาบาล ดังนั้นการดำเนินกิจกรรมการตลาดให้ได้ผลดีที่สุด จึงต้องใช้การขายโดยพนักงานขายเพราะสามารถกระตุ้นความต้องการเข้าตรงสู่ผู้บริโภค อีกทั้งสามารถให้ข้อมูลผลิตภัณฑ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

จากสภาพธุรกิจการขายเวชภัณฑ์ยานั้น ผู้แทนขายเวชภัณฑ์ยาที่ดีนั้น นอกเหนือจากมีความรู้ความสามารถเฉพาะตัวที่ดีแล้ว ปัจจัยสำคัญที่ต้องมีคือ ความเข้าใจในความต้องการของแพทย์ที่ตนมุ่งจะชักจูงให้สนใจและซื้อหรือใช้เวชภัณฑ์ยา รวมทั้งสามารถใช้สิ่งจูงใจเพื่อกระตุ้นหรือเร่งพฤติกรรมการซื้อเวชภัณฑ์ยา เพื่อให้แพทย์หันมาสนใจ ตั้งใจ จนกระทั่งตัดสินใจซื้อเวชภัณฑ์ยาที่เสนอในที่สุด โดยเฉพาะอย่างยิ่งการจัดการการตลาดสมัยใหม่จำเป็นต้องศึกษาวิเคราะห์ความต้องการของผู้บริโภคเพราะ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความต้องการนั้นมีความสำคัญต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อของบุคคลและผู้บริโภค หากผู้บริโภคปราศจากซึ่งความต้องการที่จะต้องได้รับการตอบสนองแล้วผู้บริโภคก็ไม่มีเหตุผลที่จำเป็นต้องเกิดการแสวงหา ค้นหาสิ่งที่สามารถตอบสนองความต้องการนั้นตลอดจนแทบไม่มีความจำเป็นที่จะเสนอผลิตภัณฑ์ที่จะตอบสนองความต้องการนั้นด้วย และความจำเป็นในการแนะนำผลิตภัณฑ์เข้าสู่ตลาดก็อาจไม่น่าสนใจเช่นกัน ดังนั้น จะเห็นได้ว่ากระบวนการทางการตลาดที่มุ่งเน้นที่ผู้บริโภค จะเริ่มต้นที่ความต้องการของผู้บริโภคก่อนเสมอ [2]

สำหรับจังหวัดพระนครศรีอยุธยาซึ่งเป็นเมืองท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียงของภาคกลางมีประชากรในจังหวัดทั้งสิ้น 764,811[3] มีศูนย์ดูแลสุขภาพประชาชนอย่างมีประสิทธิภาพ มีสาธารณสุขจังหวัดขนาดใหญ่ มีโรงพยาบาลทุติยภูมิและโรงพยาบาลชุมชน จำนวน 16 แห่งรวมถึงโรงพยาบาลเอกชนจำนวน 3 แห่งที่กระจายอยู่ ทำให้เกิดการแข่งขันกันของบริษัทยาที่จะต้องทำการตลาดให้แพทย์ประจำโรงพยาบาลแต่ละแห่ง ซื้อเวชภัณฑ์ยาจากบริษัทของตน

ด้วยเหตุผลดังกล่าวจึงทำให้ผู้วิจัยสนใจที่จะศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยา เพื่อเป็นข้อมูลสำหรับบริษัทผู้ผลิตหรือบริษัทผู้จัดจำหน่าย ผู้แทนขายเวชภัณฑ์ยาสามารถนำไปใช้เป็นแนวทางในการปรับปรุง กลยุทธ์ทางการตลาดของธุรกิจเวชภัณฑ์ยา เพื่อตอบสนองความต้องการของแพทย์ผู้ที่สนใจ ซื้อหรือใช้เวชภัณฑ์ยา และสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้

## 2. วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

2. เพื่อเปรียบเทียบระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล ได้แก่ ความถนัดเฉพาะทาง และประสบการณ์ในอาชีพ

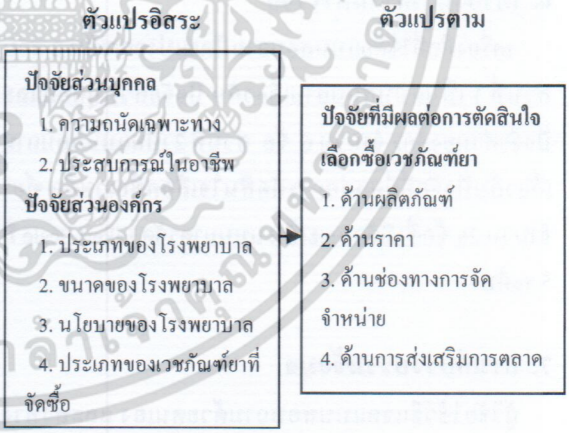
3. เพื่อเปรียบเทียบระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาจำแนกตามปัจจัยส่วนองค์กร ได้แก่ ประเภทของโรงพยาบาล ขนาดของโรงพยาบาล นโยบายของโรงพยาบาล และประเภทของเวชภัณฑ์ยาที่จัดซื้อ

## 3. สมมติฐานการวิจัย

แพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาที่มีปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยส่วนองค์กรต่างกันมีระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาแตกต่างกัน

## 4. กรอบแนวความคิดที่ใช้ในการวิจัย

ผู้วิจัยได้ศึกษาแนวคิดของ พันศักดิ์ อัศวราชัน [4] กล่าวว่าปัจจัยส่วนบุคคล และปัจจัยส่วนองค์กรมีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยา โดยปัจจัยส่วนบุคคลของแพทย์อันได้แก่ ความถนัดเฉพาะทางและประสบการณ์ในอาชีพ ปัจจัยส่วนองค์กรได้แก่ประเภทของโรงพยาบาล และขนาดของโรงพยาบาล นโยบายของโรงพยาบาล และประเภทของเวชภัณฑ์ยาที่จัดซื้อ และผู้วิจัยได้ศึกษาแนวคิดปัจจัยส่วนประสมการตลาดของ Kolter [5] ซึ่งสามารถสรุปเป็นกรอบแนวความคิดการวิจัยได้ ดังนี้




**รูปที่ 1** กรอบแนวความคิดในการวิจัย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 5. ขอบเขตการวิจัย

**5.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง**

5.1.1 ประชากรที่ใช้ในการวิจัย คือ แพทย์ที่ทำการรักษาผู้ป่วยอยู่ในโรงพยาบาลทั้งของรัฐบาลและเอกชนที่ตั้งอยู่ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา 19 โรงพยาบาล 200 คน [6]

5.1.2 คำนวณจากสูตรของ Taro Yamane ได้ขนาดตัวอย่าง คือ 134 คน และใช้วิธีการสุ่มกลุ่มตัวอย่างอย่างง่าย (Simple random sampling)

**5.2 ตัวแปรที่ศึกษา**

5.2.1 ตัวแปรอิสระ ประกอบด้วย

5.2.1.1 ปัจจัยส่วนบุคคล ได้แก่ ความถนัดเฉพาะทาง และ ประสบการณ์ในอาชีพ

5.2.2.2 ปัจจัยส่วนองค์กร ได้แก่ประเภทของโรงพยาบาลขนาดของโรงพยาบาล นโยบายของโรงพยาบาล ประเภทของเวชภัณฑ์ยาที่จัดซื้อ

5.2.2 ตัวแปรตาม คือ การตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ ประกอบด้วย ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด

**5.3 ช่วงเวลาในการเก็บข้อมูล** เก็บรวบรวมข้อมูลระหว่างเดือนตุลาคม - ธันวาคม 2552

## 6. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้คือแบบสอบถาม โดยแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ส่วนที่ 1 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับ ปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยส่วนองค์กร จำนวน 6 ข้อ ส่วนที่ 2 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยา จำนวน 26 ข้อซึ่งมีลักษณะเป็น แบบมาตรวัด Likert Scale มี 5 ระดับ

## 7. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยใช้วิธีแจกแบบสอบถามด้วยตนเอง และส่งทางไปรษณีย์จำนวน 150 ชุด หลังจากได้รับคืนมาและตรวจสอบความสมบูรณ์ถูกต้องแล้วมีจำนวน 128 ชุด คิดเป็นร้อยละ 95.5 ของกลุ่มตัวอย่าง

## 8. การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปในการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยส่วนองค์กรของแพทย์ผู้ตอบแบบสอบถามโดยใช้ค่าสถิติเป็นจำนวนร้อยละ และใช้ค่าคะแนนเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานสำหรับวิเคราะห์ระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาโดยแบ่งออกเป็น 5 ระดับ ในส่วนของการแปลความหมายของคะแนนเฉลี่ย [7] ใช้เกณฑ์ ดังนี้

ระดับค่าเฉลี่ย 4.50 – 5.00 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลในการตัดสินใจเลือกซื้อมากที่สุด

ระดับค่าเฉลี่ย 3.50 – 4.49 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลในการตัดสินใจเลือกซื้อมาก

ระดับค่าเฉลี่ย 2.50 – 3.49 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลในการตัดสินใจเลือกซื้อปานกลาง

ระดับค่าเฉลี่ย 1.50 – 2.49 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลในการตัดสินใจเลือกซื้อน้อย

ระดับค่าเฉลี่ย 1.00 – 1.49 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลในการตัดสินใจเลือกซื้อน้อยที่สุด

## 9. ผลการวิจัย

**ตารางที่ 1** ผลการวิเคราะห์ปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยส่วนองค์กร

| ปัจจัยส่วนบุคคล | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|---|---|---|
| **1. ความถนัดเฉพาะทาง** | | |
| อายุรกรรม | 21 | 16.4 |
| ศัลยกรรม | 22 | 17.2 |
| ศัลยกรรมกระดูก | 20 | 15.6 |
| สูตินรีแพทย์ | 21 | 16.4 |
| กุมารแพทย์ | 18 | 14.1 |
| อื่น ๆ | 26 | 20.3 |
| **รวม** | **128** | **100.0** |
| **2. ประสบการณ์ในอาชีพ** | | |
| น้อยกว่า 10 ปี | 69 | 53.9 |
| 10 – 20 ปี | 50 | 39.1 |
| มากกว่า 20 ปี | 9 | 7 |
| **รวม** | **128** | **100.0** |

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ตารางที่ 1** (ต่อ)

| ปัจจัยส่วนองค์กร | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|---|---|---|
| **3. ประเภทของโรงพยาบาล** | | |
| รัฐบาล | 94 | 73.4 |
| เอกชน | 34 | 26.6 |
| อื่น ๆ | - | - |
| **รวม** | **128** | **100.0** |
| **4.ขนาดของโรงพยาบาล** | | |
| โรงพยาบาลศูนย์ | 34 | 26.6 |
| โรงพยาบาลทั่วไป | 33 | 25.8 |
| โรงพยาบาลชุมชน | 56 | 43.8 |
| อื่น ๆ | 5 | 3.9 |
| **รวม** | **128** | **100.0** |
| **5. นโยบายของโรงพยาบาล** | | |
| มีผลมากต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยา | 88 | 68.8 |
| มีผลน้อยต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยา | 34 | 26.6 |
| ไม่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยา | 6 | 4.7 |
| **รวม** | **128** | **100.0** |
| **6. ประเภทของเวชภัณฑ์ยาที่จัดซื้อ** | | |
| ยาในบัญชียาหลักแห่งชาติ | 32 | 25 |
| ยานอกบัญชียาหลักแห่งชาติ | - | - |
| ทั้งยาในและนอกบัญชียาหลักแห่งชาติ | 96 | 75 |
| **รวม** | **128** | **100.0** |

**ตารางที่ 2** ค่าเฉลี่ย ($\overline{X}$) ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) ระดับและอันดับที่ของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาในภาพรวม

| ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยา | (n = 128) | | ระดับการตัดสินใจ | อันดับที่ |
|---|---|---|---|---|
| | $\overline{X}$ | S.D | | |
| 1. ด้านผลิตภัณฑ์ | 3.998 | 0.452 | มาก | 2 |
| 2. ด้านราคา | 4.114 | 0.575 | มาก | 1 |
| 3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย | 3.796 | 0.639 | มาก | 3 |
| 4. ด้านการส่งเสริมการตลาด | 3.472 | 0.729 | ปานกลาง | 4 |
| ค่าเฉลี่ยโดยรวม | 3.845 | 0.598 | มาก | |

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ตารางที่ 3** ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และค่า p-value ในการทดสอบความแตกต่างของระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาจำแนกตามความถนัดเฉพาะทางโดยวิธี One-way ANOVA

| ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยา | ความถนัดเฉพาะทาง | | | | | | F | p-value |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | อายุรกรรม n=21 ($\bar{X}$) | ศัลยกรรม n=22 ($\bar{X}$) | ศัลยกรรมกระดูก n=20 ($\bar{X}$) | สูตินรีแพทย์ n=21 ($\bar{X}$) | กุมารแพทย์ n=18 ($\bar{X}$) | อื่นๆ n=26 ($\bar{X}$) | | |
| 1.ด้านผลิตภัณฑ์ | 3.773 | 4.011 | 4.056 | 4.321 | 3.847 | 3.966 | 4.119 | 0.002** |
| 2.ด้านราคา | 4.142 | 4.121 | 4.216 | 4.349 | 3.666 | 4.128 | 3.287 | 0.008** |
| 3.ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย | 3.571 | 3.738 | 3.700 | 4.309 | 3.388 | 3.971 | 6.278 | 0.000** |
| 4.ด้านการส่งเสริมการตลาด | 3.324 | 3.570 | 3.436 | 3.684 | 3.292 | 3.489 | 0.830 | 0.531 |
| ค่าเฉลี่ยรวม | 3.702 | 3.860 | 3.852 | 4.165 | 3.548 | 3.888 | 4.595 | 0.001** |

หมายเหตุ **หมายถึงมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

**ตารางที่ 4** ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของความถนัดเฉพาะทางกับระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาที่มีความถนัดเฉพาะทางต่างกันโดยวิธี LSD

| ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยา | ความถนัดเฉพาะทาง | $\bar{X}$ | กลุ่มที่ | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1.ด้านผลิตภัณฑ์ | อายุรกรรม | 3.773 | 1 | | 0.071 | 0.036* | 0.000** | 0.594 | 0.127 |
| | ศัลยกรรม | 4.011 | 2 | | | 0.734 | 0.019* | 0.229 | 0.717 |
| | ศัลยกรรมกระดูก | 4.056 | 3 | | | | 0.049* | 0.135 | 0.481 |
| | สูตินรีแพทย์ | 4.321 | 4 | | | | | 0.001** | 0.365 |
| | กุมารแพทย์ | 3.847 | 5 | | | | | | 0.005** |
| | อื่นๆ | 3.966 | 6 | | | | | | |
| 2.ด้านราคา | อายุรกรรม | 4.142 | 1 | | 0.898 | 0.669 | 0.228 | 0.008** | 0.928 |
| | ศัลยกรรม | 4.121 | 2 | | | 0.576 | 0.178 | 0.011* | 0.965 |
| | ศัลยกรรมกระดูก | 4.216 | 3 | | | | 0.443 | 0.003** | 0.591 |
| | สูตินรีแพทย์ | 4.329 | 4 | | | | | 0.000** | 0.174 |
| | กุมารแพทย์ | 3.666 | 5 | | | | | | 0.007** |
| | อื่นๆ | 4.128 | 6 | | | | | | |
| 3.ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย | อายุรกรรม | 3.571 | 1 | | 0.348 | 0.481 | 0.000** | 0.331 | 0.210 |
| | ศัลยกรรม | 3.738 | 2 | | | 0.830 | 0.002** | 0.061 | 0.170 |
| | ศัลยกรรมกระดูก | 3.700 | 3 | | | | 0.001** | 0.103 | 0.120 |
| | สูตินรีแพทย์ | 4.309 | 4 | | | | | 0.000** | 0.050* |
| | กุมารแพทย์ | 3.388 | 5 | | | | | | 0.001** |
| | อื่นๆ | 3.971 | 6 | | | | | | |

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ตารางที่ 4** (ต่อ)

| ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยา | ความฉนัดเฉพาะทาง | $\bar{X}$ | กลุ่มที่ | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 4.ค่าเฉลี่ยรวม | อายุรกรรม | 3.703 | 1 | | 0.274 | 0.626 | 0.114 | 0.893 | 0.444 |
| | ศัลยกรรม | 3.860 | 2 | | | 0.555 | 0.611 | 0.235 | 0.704 |
| | ศัลยกรรมกระดูก | 3.852 | 3 | | | | 0.281 | 0.547 | 0.808 |
| | สูตินรีแพทย์ | 4.166 | 4 | | | | | 0.099 | 0.367 |
| | กุมารแพทย์ | 3.548 | 5 | | | | | | 0.383 |
| | อื่นๆ | 3.888 | 6 | | | | | | |

หมายเหตุ **หมายถึงมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 *หมายถึงมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

**ตารางที่ 5** ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และค่า p-value ในการทดสอบความแตกต่างของระดับปัจจัยที่มีผลต่อตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาจำแนกตามประสบการณ์ ในอาชีพโดยวิธี One-way ANOVA

| ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยา | ประสบการณ์ในอาชีพ (ปี) | | | F | p-value |
|---|---|---|---|---|---|
| | < 10 n=69 ($\bar{X}$) | 10-20 n=50 ($\bar{X}$) | >20 n=9 ($\bar{X}$) | | |
| 1.ด้านผลิตภัณฑ์ | 3.893 | 4.160 | 3.902 | 5.645 | 0.005** |
| 2.ด้านราคา | 4.048 | 4.206 | 4.111 | 1.099 | 0.337 |
| 3.ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย | 3.789 | 3.825 | 3.694 | 0.166 | 0.848 |
| 4.ด้านการส่งเสริมการตลาด | 3.374 | 3.625 | 3.373 | 1.832 | 0.164 |
| ค่าเฉลี่ยรวม | 3.776 | 3.954 | 3.770 | 2.357 | 0.099 |

หมายเหตุ **หมายถึงมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

**ตารางที่ 6** ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการปัจจัยที่มีผลต่อตัดสินใจในการเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาที่มีประสบการณ์ในอาชีพต่างกันโดยวิธี LSD

| ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยา | ประสบการณ์ในอาชีพ (ปี) | $\bar{X}$ | กลุ่มที่ | 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1.ด้านผลิตภัณฑ์ | น้อยกว่า 10 ปี | 3.893 | 1 | | 0.001** | 0.950 |
| | 10 – 20 ปี | 4.160 | 2 | | | 0.107 |
| | มากกว่า 20 | 3.902 | 3 | | | |

หมายเหตุ **หมายถึงมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ตารางที่ 7** ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และค่า p-value ในการทดสอบความแตกต่างของระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาจำแนกตามประเภทของโรงพยาบาล โดยวิธี t-test

| ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยา | ประเภทของโรงพยาบาล | | p-value |
|---|---|---|---|
| | โรงพยาบาลรัฐ n=94 ($\bar{X}$) | โรงพยาบาลเอกชน n=34 ($\bar{X}$) | |
| 1.ด้านผลิตภัณฑ์ | 3.921 | 4.209 | 0.094 |
| 2.ด้านราคา | 4.102 | 4.147 | 0.002** |
| 3.ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย | 3.664 | 4.161 | 0.009** |
| 4.ด้านการส่งเสริมการตลาด | 3.331 | 3.861 | 0.344 |
| ค่าเฉลี่ยรวม | 3.755 | 4.094 | 0.100 |

**ตารางที่ 8** ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และค่า p-value ในการทดสอบความแตกต่างของระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาจำแนกตามขนาดของโรงพยาบาลโดยวิธี One-way ANOVA

| ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยา | ขนาดของโรงพยาบาล | | | | F | p-value |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | โรงพยาบาลศูนย์ n=34 ($\bar{X}$) | โรงพยาบาลทั่วไป n=33 ($\bar{X}$) | โรงพยาบาลชุมชน n=56 ($\bar{X}$) | อื่นๆ n=5 ($\bar{X}$) | | |
| 1.ด้านผลิตภัณฑ์ | 4.018 | 3.986 | 4.064 | 3.550 | 3.404 | 0.006** |
| 2.ด้านราคา | 4.088 | 4.101 | 4.242 | 3.600 | 6.593 | 0.003** |
| 3.ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย | 3.536 | 3.763 | 4.098 | 3.950 | 8.826 | 0.002** |
| 4.ด้านการส่งเสริมการตลาด | 3.184 | 3.553 | 3.272 | 3.472 | 6.049 | 0.830 |
| ค่าเฉลี่ยรวม | 3.706 | 3.850 | 3.919 | 3.643 | 7.255 | 0.000** |

หมายเหตุ **หมายถึงมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

**ตารางที่ 9** ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาที่สังกัดอยู่ในโรงพยาบาลที่มีขนาดต่างกันโดยวิธี LSD

| ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยา | ประเภทของโรงพยาบาล | $\bar{X}$ | กลุ่มที่ | 1 | 2 | 3 | 4 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1.ด้านผลิตภัณฑ์ | โรงพยาบาลศูนย์ | 4.018 | 1 | | 0.745 | 0.675 | 0.031* |
| | โรงพยาบาลทั่วไป | 3.986 | 2 | | | 0.430 | 0.039* |
| | โรงพยาบาลชุมชน | 4.064 | 3 | | | | 0.018* |
| | อื่นๆ | 3.550 | 4 | | | | |
| 2.ด้านราคา | โรงพยาบาลศูนย์ | 4.088 | 1 | | 0.917 | 0.270 | 0.076 |
| | โรงพยาบาลทั่วไป | 4.101 | 2 | | | 0.261 | 0.062 |
| | โรงพยาบาลชุมชน | 4.242 | 3 | | | | 0.020* |
| | อื่นๆ | 3.600 | 4 | | | | |

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ตารางที่ 9** (ต่อ)

| ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยา | ประเภทของโรงพยาบาล | $\overline{X}$ | กลุ่มที่ | 1 | 2 | 3 | 4 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 3.ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย | โรงพยาบาลศูนย์ | 3.536 | 1 | | 0.091 | 0.000** | 0.161 |
| | โรงพยาบาลทั่วไป | 3.763 | 2 | | | 0.014* | 0.515 |
| | โรงพยาบาลชุมชน | 4.098 | 3 | | | | 0.614 |
| | อื่นๆ | 3.950 | 4 | | | | |
| 4.ค่าเฉลี่ยรวม | โรงพยาบาลศูนย์ | 3.707 | 1 | | 0.103 | 0.011* | 0.597 |
| | โรงพยาบาลทั่วไป | 3.867 | 2 | | | 0.215 | 0.193 |
| | โรงพยาบาลชุมชน | 3.989 | 3 | | | | 0.068 |
| | อื่นๆ | 3.593 | 4 | | | | |

หมายเหตุ **หมายถึงมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 *หมายถึงมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

**ตารางที่ 10** ค่าเฉลี่ย ($\overline{X}$) และค่า p-value ในการทดสอบความแตกต่างของระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาจำแนกตามนโยบายของโรงพยาบาลโดยวิธี One-way ANOVA

| ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยา | นโยบายของโรงพยาบาล | | | F | p-value |
|---|---|---|---|---|---|
| | มีผลมาก n=88 ($\overline{X}$) | มีผลน้อย n=34 ($\overline{X}$) | ไม่มีผล n=6 ($\overline{X}$) | | |
| 1.ด้านผลิตภัณฑ์ | 4.090 | 3.823 | 3.625 | 7.096 | 0.001** |
| 2.ด้านราคา | 4.159 | 3.960 | 4.333 | 1.937 | 0.148 |
| 3.ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย | 3.903 | 3.529 | 3.750 | 4.436 | 0.014* |
| 4.ด้านการส่งเสริมการตลาด | 3.494 | 3.385 | 3.636 | 0.433 | 0.649 |
| ค่าเฉลี่ยรวม | 3.912 | 3.674 | 3.836 | 3.433 | 0.035* |

หมายเหตุ **หมายถึงมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 *หมายถึงมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

**ตารางที่ 11** ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของของนโยบายของโรงพยาบาลที่มีผลต่อปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัด พระนครศรีอยุธยาที่สังกัดอยู่ในโรงพยาบาลที่มีนโยบายต่างกันโดยวิธี LSD

| ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยา | นโยบายของโรงพยาบาล | $\overline{X}$ | กลุ่มที่ | 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1.ด้านผลิตภัณฑ์ | มีผลมาก | 4.090 | 1 | | 0.003** | 0.012* |
| | มีผลน้อย | 3.823 | 2 | | | 0.302 |
| | ไม่มีผล | 3.625 | 3 | | | |
| 3.ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย | มีผลมาก | 3.903 | 1 | | 0.561 | 0.004** |
| | มีผลน้อย | 3.529 | 2 | | | 0.429 |
| | ไม่มีผล | 3.750 | 3 | | | |
| ค่าเฉลี่ยรวม | มีผลมาก | 3.912 | 1 | | 0.010* | 0.690 |
| | มีผลน้อย | 3.674 | 2 | | | 0.419 |
| | ไม่มีผล | 3.836 | 3 | | | |

หมายเหตุ **หมายถึงมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 *หมายถึงมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ตารางที่ 12** ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และค่า p-value ในการทดสอบความแตกต่างของระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาจำแนกตามประเภทของเวชภัณฑ์ยาที่จัดซื้อโดยวิธี One-way ANOVA

| ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยา | ประเภทของเวชภัณฑ์ยาที่จัดซื้อ | | F | p-value |
|---|---|---|---|---|
| | ยาในบัญชีหลักแห่งชาติ n=32 ($\bar{X}$) | ทั้งยาในและนอกบัญชีหลักแห่งชาติ n=96 ($\bar{X}$) | | |
| 1.ด้านผลิตภัณฑ์ | 3.923 | 4.034 | 1.510 | 0.222 |
| 2.ด้านราคา | 4.092 | 4.130 | 0.055 | 0.814 |
| 3.ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย | 3.625 | 3.833 | 2.321 | 0.130 |
| 4.ด้านการส่งเสริมการตลาด | 3.353 | 3.452 | 0.214 | 0.644 |
| ค่าเฉลี่ยรวม | 3.748 | 3.862 | 1.193 | 0.277 |

## 10. สรุปผลการวิจัย

ในส่วนของปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยส่วนองค์กร พบว่า แพทย์ส่วนมากมีความถนัดเฉพาะทางด้านอื่นๆที่ไม่ใช่ด้านอายุรกรรม ศัลยกรรม ศัลยกรรมกระดูก สูตินรีแพทย์ กุมารแพทย์ ประสบการณ์ในอาชีพแพทย์ส่วนมากมีประสบการณ์ในอาชีพน้อยกว่า 10 ปี ประเภทของโรงพยาบาลที่แพทย์สังกัดอยู่โดยส่วนมากเป็นโรงพยาบาลรัฐบาล ขนาดของโรงพยาบาลที่แพทย์สังกัดอยู่โดยส่วนมากจะเป็นโรงพยาบาลชุมชน นโยบายของโรงพยาบาลมีผลต่อระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาอย่างมาก และประเภทของเวชภัณฑ์ยาที่จัดซื้อนั้นโดยส่วนมากเป็นทั้งยาในและนอกบัญชีหลักแห่งชาติ

10.1. ระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจการเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาพบว่าอยู่ในระดับมากเมื่อพิจารณาเป็นรายด้านแล้วพบว่าด้านราคามีค่าเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมาคือ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายและด้านการส่งเสริมการตลาด ตามลำดับ

10.2. เปรียบเทียบระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล พบว่าแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาที่มีความถนัดเฉพาะทางแตกต่างกันมีระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาในภาพรวมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่าแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาที่มีความถนัดเฉพาะทางแตกต่างกันมีระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา และด้านช่องทางการจัดจำหน่ายแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ส่วนด้านการส่งเสริมการตลาดไม่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

แพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาที่มีประสบการณ์ในอาชีพแตกต่างกันมีระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาในภาพรวมไม่แตกต่างกัน เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่าแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาที่มีประสบการณ์ในอาชีพแตกต่างกันมีระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาด้านผลิตภัณฑ์ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ส่วนด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาดไม่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

10.3. เปรียบเทียบระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาจำแนกตามปัจจัยส่วนองค์กร พบว่าแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาที่สังกัดอยู่ในประเภทของโรงพยาบาลที่แตกต่างกันมีระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาในภาพรวมไม่แตกต่างกัน เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ด้านผลิตภัณฑ์ ด้าน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านช่องทางการจัดจำหน่าย แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ส่วนด้านราคาไม่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

แพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาที่สังกัดอยู่ในขนาดของโรงพยาบาลที่แตกต่างกันมีระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาในภาพรวมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่าด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา และด้านช่องทางการจัดจำหน่าย แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ส่วนด้านการส่งเสริมการตลาดไม่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

แพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาที่สังกัดอยู่ในโรงพยาบาลที่มีนโยบายของโรงพยาบาลต่างกัน มีระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาในภาพรวมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ด้านผลิตภัณฑ์ และด้านช่องทางการจัดจำหน่ายแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และ 0.05 ตามลำดับ ส่วนด้านราคาและด้านการส่งเสริมการตลาดไม่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

แพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาที่สังกัดอยู่ในโรงพยาบาลที่มีประเภทของเวชภัณฑ์ยาที่จัดซื้อต่างกัน คือ ยาในบัญชีหลักแห่งชาติ ยานอกบัญชีหลักแห่งชาติ และทั้งยาในและนอกบัญชียาหลักแห่งชาติ มีระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาไม่แตกต่างกันทั้งในภาพรวมและรายด้าน

## 11. อภิปรายผลการวิจัย

ระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

จากผลการวิจัยจะเห็นได้ว่าแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาให้ความสำคัญต่อระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยา ในด้านราคามากเป็นอันดับ 1 เนื่องจากการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาจะให้ความสำคัญกับราคาของเวชภัณฑ์ยาที่มีความเหมาะสมกับการรักษา เมื่อมีการใช้ในปริมาณที่มากจะทำให้ผู้ป่วยได้รับเวชภัณฑ์ยาที่มีคุณภาพราคาไม่แพง และสอดคล้องกับนโยบายของโรงพยาบาลในเรื่องงบประมาณในการจัดซื้อเวชภัณฑ์ยา ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของกาญจนา โมสาลี [8] ซึ่งพบว่าราคาเหมาะสมกับคุณภาพและผู้ป่วย โดยผู้ป่วยที่มีรายได้ไม่สูงมากก็สามารถเข้าถึงเวชภัณฑ์ยาที่มีคุณภาพได้ ดังนั้นผู้ประกอบการบริษัทเวชภัณฑ์ยาควรมีการกำหนดราคาที่เหมาะสมกับเวชภัณฑ์ยา เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของแพทย์มากที่สุด

ด้านผลิตภัณฑ์แพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาให้ความสำคัญต่อปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาอยู่ในระดับมาก รองมาจากด้านราคา เนื่องจากการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวักพระนครศรีอยุธยาจะให้ความสำคัญกับคุณภาพของเวชภัณฑ์ยาที่มีประสิทธิภาพในการรักษา ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของกาญจนา โมสาลี [8] ซึ่งพบว่าแพทย์ให้ความสำคัญในเรื่องคุณภาพของเวชภัณฑ์ยาและประสิทธิภาพของเวชภัณฑ์ยาในการรักษาและป้องกันโรค ดังนั้นผู้ประกอบการบริษัทเวชภัณฑ์ยาควรให้ความสำคัญในด้านผลิตภัณฑ์มาก เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของแพทย์

ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาให้ความสำคัญต่อปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาอยู่ในระดับมาก รองลงมาจากด้านราคาและด้านผลิตภัณฑ์ เนื่องจากการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาจะให้ความสำคัญกับช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีการอำนวยความสะดวก เข้าถึงได้ง่าย ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของกาญจนา โมสาลี [8] ซึ่งพบว่าแพทย์ให้ความสำคัญกับการนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับตัวเวชภัณฑ์ยาที่ดีเข้าถึงเวชภัณฑ์ยาได้ง่ายและวิธีการในการสั่งซื้อเวชภัณฑ์ยามีการอำนวยความสะดวก และการจัดส่งเวชภัณฑ์ยาที่รวดเร็ว ดังนั้นผู้ประกอบการบริษัทเวชภัณฑ์ยา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ควรมีการปรับปรุงด้านช่องทางการจัดจำหน่ายเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของแพทย์

ด้านการส่งเสริมการตลาดแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาให้ความสำคัญต่อปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาเป็นอันดับสุดท้าย เนื่องจากการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ของแพทย์ในโรงพยาบาลจังหวัดพระนครศรีอยุธยาจะให้ความสำคัญในด้านราคา ด้านผลิตภัณฑ์และด้านช่องทางการจัดจำหน่ายมากกว่า ด้านการส่งเสริมการตลาด เพราะเวชภัณฑ์ยาที่ใช้ในการรักษาหรือป้องกันโรคนั้น จะมุ่งเน้นในเรื่องคุณภาพของเวชภัณฑ์ยาที่มีประสิทธิภาพในการรักษา ราคาของเวชภัณฑ์ยาที่มีความเหมาะสม และ การเข้าถึงเวชภัณฑ์ยาได้ง่าย มากกว่าการส่งเสริมการตลาดที่มีผลน้อยมากต่อปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของพรชัย เติมศิริธรรมกร [9] ซึ่งพบว่า แพทย์ให้ความสำคัญด้านการส่งเสริมการตลาดน้อยมาก และจะเน้นในเรื่องการให้บริการของผู้แทนบริษัทเวชภัณฑ์ยารวมถึงการให้บริการหลังการขายและการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นกับการใช้เวชภัณฑ์ยา ดังนั้นดังนั้นผู้ประกอบการบริษัทเวชภัณฑ์ยาควรให้ความสำคัญกับการส่งเสริมการตลาดเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของแพทย์

1. แพทย์ที่มีความถนัดเฉพาะทางต่างกันมีความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาในภาพรวมแตกต่างกัน เพราะเวชภัณฑ์ยาที่ใช้ในการรักษาหรือป้องกันในแต่ละด้านการรักษาโรคหรืออาการเจ็บป่วยเฉพาะทางนั้น ย่อมมีความแตกต่างกันในวิธีการใช้ และประเภทของเวชภัณฑ์ยาที่ใช้จะมีความแตกต่างกัน สอดคล้องกับงานวิจัยของ อรุณ ศิริชัย [10] ซึ่งพบว่าแพทย์ที่มีความถนัดเฉพาะทางต่างกันมีการใช้เวชภัณฑ์ยาเฉพาะทางที่ต่างกันตามอาการเฉพาะด้าน

2. แพทย์ที่สังกัดอยู่ในโรงพยาบาลที่มีขนาดต่างกันมีความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาแตกต่างกัน เพราะความจำเป็นในการใช้เวชภัณฑ์ยาของโรงพยาบาลจะแตกต่างกันไปตามขนาดของโรงพยาบาลเช่นโรงพยาบาลทุติยภูมิและโรงพยาบาลชุมชนสอดคล้องกับงานวิจัยของพันธ์ศักดิ์ อัศวราชัน [4] ซึ่งพบว่าโรงพยาบาลชุมชนจะมีเวชภัณฑ์ยาเฉพาะที่ใช้รักษาโรคทั่วไป และด้านเฉพาะทางบางตัวเท่านั้น ถ้าผู้ป่วยมีอาการหนักมากก็จะถูกส่งตัวไปยังโรงพยาบาลที่มีขนาดใหญ่ขึ้น ส่วนโรงพยาบาลทุติยภูมิจะมีเวชภัณฑ์ยาเฉพาะทางมากกว่าเพราะมีแพทย์เฉพาะทางประจำอยู่

3. แพทย์ที่อยู่ในโรงพยาบาลที่มีนโยบายต่างกันมีความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาแตกต่างกัน เพราะโรงพยาบาลแต่ละแห่งจะมีการบริหารงานโดยผู้อำนวยการโรงพยาบาลซึ่งอาจจะมีความแตกต่างกันไปสอดคล้องกับงานวิจัยของพันธ์ศักดิ์ อัศวราชัน [4] ซึ่งพบว่านโยบายของโรงพยาบาลแต่ละแห่งก็จะมีความแตกต่างกันไปตามวิสัยทัศน์ของผู้บริหารโรงพยาบาล

## 12. ข้อเสนอแนะ

### 12.1 ข้อเสนอแนะเพื่อการนำผลวิจัยไปใช้

12.1.1 บริษัทผลิตยาควรมีการออกแบบ พัฒนาและปรับปรุงผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง โดยเน้นที่ผลิตภัณฑ์ต้องมีคุณภาพมีประสิทธิภาพในการรักษา หรือ การป้องกันโรคสูง มีเอกสารกำกับเวชภัณฑ์ยาระบุข้อบ่งใช้ชัดเจนในการรักษา วัตถุดิบของเวชภัณฑ์ยามาจากแหล่งที่เชื่อถือได้ ความทันสมัยของบรรจุภัณฑ์ มีความสะดวกในการเปิดและใช้ ปริมาณการบรรจุมีหลายขนาด สามารถเลือกใช้ได้ตามความเหมาะสม

12.1.2 บริษัทผลิตยาควรให้ความสำคัญในเรื่องกำหนดราคาของเวชภัณฑ์ยาให้มีความเหมาะสมกับคุณภาพของเวชภัณฑ์ยา

12.1.3 บริษัทผลิตยาควรมีช่องทางในการสั่งซื้อให้มากขึ้นเพื่อความสะดวกในการสั่งซื้อ มีการจัดส่งเวชภัณฑ์ยาตามกำหนดแน่นอนให้ทันกับความต้องการในการใช้งาน

12.1.4 บริษัทผลิตยาควรมีการให้ข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ต่อแพทย์และมีบริการหลังการขายด้วย

### 12.2 ข้อเสนอแนะสำหรับงานวิจัยในอนาคต

12.2.1. ควรมีการศึกษาถึงความพึงพอใจของแพทย์ที่มีต่อการให้บริการของผู้เสนอขายเวชภัณฑ์ยาเนื่องจาก การให้บริการของผู้เสนอขายเวชภัณฑ์ยามีส่วนสำคัญในการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

12.2.2. ควรมีการศึกษาถึงปัจจัยด้านอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจเลือกซื้อเวชภัณฑ์ยาของแพทย์ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในธุรกิจอุตสาหกรรมยา

12.2.3. ควรมีการศึกษาเกี่ยวกับกลยุทธ์ที่จะสนับสนุนการแข่งขันของบริษัทผลิตยาในประเทศไทยเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันกับบริษัทยาของต่างชาติ

## เอกสารอ้างอิง


[1] นิตยสาร BrandAge. 2550. **ตลาดยาเมืองไทยในสายตาต่างชาติ.** ปีที่ 8. ฉบับเดือนมกราคม.

[2] ผู้จัดการออนไลน์. 2540. [Online].Available : http://www.manager.co.th.

[3] **กระทรวงสาธารณสุข.** 2551. [Online]. Available : http://www.moph.go.th.

[4] พันธ์ศักดิ์ อัศวราชัน. 2550. **ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเวชภัณฑ์ยาของบุคลากรทางการแพทย์ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา.** ภาคนิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา.

[5] Kolter. 1994. **Marketing Management : Analysis, Planning, Implementation, and Control.** 8 th ed. Englewood Cliffs, NJ : Prentice-Hall.

[6] กระทรวงสาธารณสุข. 2551. **สถิติจำนวนสถานประกอบการเวชภัณฑ์ยาในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา.** กรุงเทพฯ : กระทรวงสาธารณะ.

[7] พวงรัตน์ ทวีรัตน์. 2543. **วิธีการวิจัยทางพฤติกรรมศาสตร์และสังคมศาสตร์.** พิมพ์ครั้งที่ 8. กรุงเทพฯ. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร.

[8] กาญจนา โมสาลี. 2551.ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเครื่องปรับอากาศในครัวเรือน ในจังหวัดชลบุรี **วารสารครุศาสตร์อุตสาหกรรม.** 8(1),140-150.

[9] พรชัย เติมศิริธรรมกร. 2550. **ปัจจัยในการตัดสินใจเลือกซื้อแบตเตอรี่รถยนต์ของตลาดผู้บริโภคทดแทนในกรุงเทพมหานคร.**วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชา วิทยาการจัดการอุตสาหกรรม บัณฑิตวิทยาลัย สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.

[10] อรุณ ศิริชัย. 2550. **ทัศนคติและความภักดีของแพทย์ที่มีต่อกลยุทธ์ทางการตลาด ของบริษัท เอไซ (ประเทศไทย) มาร์เก็ตติ้ง จำกัด ในโรงพยาบาลเขตกรุงเทพมหานคร.**บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ


เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้