



กระบวนการซื้อขายของโรงพยาบาลของรัฐบาล

การเสนอขายสินค้าให้แก่หน่วยงานใดก็ตาม จำเป็นต้องทราบถึงกระบวนการซื้อของหน่วยงานนั้น การจัดซื้อสำหรับหน่วยงานราชการจะต้องทำตามระเบียบและขั้นตอนซึ่งยุ่งยากกว่าหน่วยงานเอกชน การศึกษาให้เข้าใจถึงกระบวนการซื้อขายของโรงพยาบาลของรัฐบาล จะเป็นประโยชน์ต่อผู้แทนยา ทำให้ผู้แทนยาสามารถเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาลได้อย่างถูกต้องวิธีและรวดเร็วยิ่งขึ้น

จำนวนโรงพยาบาลของรัฐบาลในประเทศไทย

โรงพยาบาลของรัฐบาลจะศึกษาเฉพาะโรงพยาบาลที่ให้บริการรักษาคนเท่านั้น ซึ่งส่วนใหญ่จะขึ้นอยู่กับกระทรวงสาธารณสุข มีเพียงส่วนน้อยที่ขึ้นอยู่กับกระทรวงอื่น ๆ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ก. โรงพยาบาลในสังกัดกรมการแพทย์ กระทรวงสาธารณสุข ส่วนใหญ่จะอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร และจังหวัดนนทบุรี มีจำนวน 10 แห่ง คือ¹

- | | |
|---------------------|-------------------------|
| 1. โรงพยาบาลราชวิถี | 6. โรงพยาบาลชานพระนคร |
| 2. โรงพยาบาลเด็ก | 7. โรงพยาบาลสมเด็จพระยา |
| 3. โรงพยาบาลเลิดสิน | 8. โรงพยาบาลศรีธัญญา |
| 4. โรงพยาบาลสงฆ์ | 9. โรงพยาบาลราชานุกุล |
| 5. โรงพยาบาลประสาท | 10. โรงพยาบาลศัลยกรรม |

นอกจากนี้ยังมีสถาบันโรคผิวหนัง สถาบันมะเร็งแห่งชาติ และสถาบันพยาธิวิทยา

¹กระทรวงสาธารณสุข, กรมการแพทย์, รายงานประจำปี พ.ศ. 2521 (กรุงเทพมหานคร: ห้างหุ้นส่วนจำกัด เซ็นทรัลเอ็กซ์เพรสศึกษาการพิมพ์), หน้า 6.

ข. โรงพยาบาลในสังกัดกรมควบคุมโรคติดต่อ กระทรวงสาธารณสุข มีจำนวน 3 แห่ง คือ โรงพยาบาลวราชนราคร โรงพยาบาลพระประแดง และ โรงพยาบาลโรคทรวงอก¹

ค. โรงพยาบาลในสังกัดกองโรงพยาบาลภูมิภาค สำนักงานปลัดกระทรวง กระทรวงสาธารณสุข ประกอบด้วย โรงพยาบาลที่ตั้งอยู่ในตัวจังหวัดหรือตัวอำเภอ โดยมีเตียงรับผู้ป่วยไว้รักษาในโรงพยาบาลเกินกว่า 60 เตียงขึ้นไป ในวันที่ 1 มกราคม 2523 มีโรงพยาบาลในต่างจังหวัดซึ่งแยกตามเขตดังนี้ คือ²

<u>เขต 1</u>	(ภาคกลาง - บน)	มีโรงพยาบาลจังหวัด	13	แห่ง
<u>เขต 2</u>	(ภาคตะวันออก)	มีโรงพยาบาลจังหวัด	7	แห่ง
<u>เขต 3</u>	(ภาคอีสาน - ล่าง)	มีโรงพยาบาลจังหวัด	7	แห่ง
<u>เขต 4</u>	(ภาคอีสาน - บน)	มีโรงพยาบาลจังหวัด	10	แห่ง
<u>เขต 5</u>	(ภาคเหนือ - บน)	มีโรงพยาบาลจังหวัด	10	แห่ง
<u>เขต 6</u>	(ภาคเหนือ - ล่าง)	มีโรงพยาบาลจังหวัด	10	แห่ง
<u>เขต 7</u>	(ภาคกลาง - ล่าง)	มีโรงพยาบาลจังหวัด	13	แห่ง
<u>เขต 8</u>	(ภาคใต้ - บน)	มีโรงพยาบาลจังหวัด	9	แห่ง
<u>เขต 9</u>	(ภาคใต้ - ล่าง)	มีโรงพยาบาลจังหวัด	10	แห่ง
		รวม	<u>89</u>	แห่ง

¹สมาคมอนามัยแห่งประเทศไทย, ปฏิทินสาธารณสุข พ.ศ. 2522, หน้า 23.

²กระทรวงสาธารณสุข, สำนักงานปลัดกระทรวง, กองโรงพยาบาลภูมิภาค, รายชื่อโรงพยาบาลในเขตภูมิภาค.

ง. โรงพยาบาลในสังกัดกองสาธารณสุขภูมิภาค สำนักงานปลัดกระทรวง กระทรวงสาธารณสุข ประกอบด้วยโรงพยาบาลในต่างจังหวัดที่มีเตียงรับผู้ป่วยไว้รักษาตั้งแต่ 60 เตียงลงมา ในเดือน กันยายน 2522 มีโรงพยาบาลแยกตามจำนวนเตียงดังนี้¹

1.	โรงพยาบาลอำเภอ	60	เตียง	มี	6	แห่ง
2.	โรงพยาบาลอำเภอ	30	เตียง	มี	87	แห่ง
3.	โรงพยาบาลอำเภอ	10	เตียง	มี	220	แห่ง
นอกจากนี้ยังมี ศูนย์การแพทย์อนามัย					10	แห่ง
สถานีอนามัย					4,204	แห่ง
สำนักงานควบคุมโรค					2,271	แห่ง

จ. โรงพยาบาลในสังกัดทบวงมหาวิทยาลัย ประกอบด้วยโรงพยาบาล 3 แห่ง คือ โรงพยาบาลศิริราช โรงพยาบาลรามธิบดี และโรงพยาบาลเวชศาสตร์เขตร้อน² (สำหรับโรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์นั้น สังกัดสภากาชาดไทย ไม่ได้เป็นโรงพยาบาลของรัฐบาล แต่เป็นโรงพยาบาลกึ่งราชการ การดำเนินงานคล้ายกับโรงพยาบาลของรัฐบาล)

ฉ. โรงพยาบาลในสังกัดกรุงเทพมหานคร กระทรวงมหาดไทย ประกอบด้วยโรงพยาบาล 4 แห่ง คือ โรงพยาบาลกลาง โรงพยาบาลวชิรพยาบาล โรงพยาบาลตากสิน และโรงพยาบาลเจริญกรุงประชารักษ์³

¹สัมภาษณ์ เจ้าหน้าที่กองสาธารณสุขภูมิภาค, สำนักงานปลัดกระทรวงฯ, กระทรวงสาธารณสุข, 22 มกราคม 2523.

²สอบถามเจ้าหน้าที่กองกลาง, ทบวงมหาวิทยาลัย, 18 กรกฎาคม 2523.

สอบถามเภสัชกร, โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์, 18 กรกฎาคม 2523.

³สอบถาม เจ้าหน้าที่สำนักการแพทย์, กรุงเทพมหานคร, 18 กรกฎาคม 2523.

ข. โรงพยาบาลในสังกัดกรมตำรวจ กระทรวงมหาดไทย มี 1 แห่งคือ โรงพยาบาล ตำรวจ และจะเปิดดำเนินการอีก 1 แห่ง ปลายปี 2523 คือ โรงพยาบาลคาร์ซีมี¹

ช. โรงพยาบาลในสังกัดกองทัพบก กระทรวงกลาโหม ประกอบด้วยโรงพยาบาล 22 แห่ง คือ โรงพยาบาลพระมงกุฎเกล้า โรงพยาบาลสุรนารี โรงพยาบาลอานันทมหิดล โรงพยาบาลค่ายขนรัชต์ โรงพยาบาลค่ายจิระประวัติ โรงพยาบาลค่ายเสนาณรงค์ โรงพยาบาลค่ายจักรพงษ์ โรงพยาบาลสรรพสิทธิประสงค์ โรงพยาบาลฉะเชิงเทรา โรงพยาบาลค่ายประจักษ์ศิลปาคม โรงพยาบาลสมเด็จพระนเรศวรมหาราช โรงพยาบาลค่ายภาณุรังษี โรงพยาบาลค่ายกาวิละ โรงพยาบาลค่ายสุรศักดิ์มนตรี โรงพยาบาลค่ายกาญจนบุรี โรงพยาบาลค่ายอติสร โรงพยาบาลค่ายสุรสิงหนาท โรงพยาบาลค่ายอิงคยุทธบริหาร โรงพยาบาลค่ายสุรียคม โรงพยาบาล จทบ.อ.ค. (ส่วนแยก ส.น.) โรงพยาบาล จทบ.อ.ค. (ส่วนแยก น.พ.) และ โรงพยาบาล จทบ.อ.ค. (ส่วนแยก น.น.)²

ฉ. โรงพยาบาลในสังกัดกรมแพทย์ กองทัพเรือ กระทรวงกลาโหม ประกอบด้วย โรงพยาบาล 5 แห่ง คือ โรงพยาบาลสมเด็จพระนเรศวรมหาราช โรงพยาบาลทหารเรือกรุงเทพฯ โรงพยาบาลสรรพวุฒทหารเรือ โรงพยาบาลทหารเรือสงขลา และโรงพยาบาลอาภากรเกียรติวงศ์³

ญ. โรงพยาบาลในสังกัดกรมแพทย์ กองทัพอากาศ กระทรวงกลาโหม ประกอบด้วย โรงพยาบาล 2 แห่ง คือ โรงพยาบาลภูมิพลอดุลยเดช และโรงพยาบาลจันทบูรเบงมา⁴

ฎ. โรงพยาบาลในสังกัดองค์การสงเคราะห์ทหารผ่านศึก กระทรวงกลาโหม มี 1 แห่ง คือ โรงพยาบาลทหารผ่านศึก⁵

¹สอบถาม เจ้าหน้าที่กองแพทย์, กรมตำรวจ, 21 กรกฎาคม 2523.

²สอบถาม เจ้าหน้าที่แผนกงบประมาณ, โรงพยาบาลพระมงกุฎเกล้า, 18 กรกฎาคม 2523.

³สอบถาม เจ้าหน้าที่กรมแพทย์, กองทัพเรือ, 21 กรกฎาคม 2523.

⁴สอบถาม เจ้าหน้าที่แผนกสารบรรณ, กองทัพอากาศ, 21 กรกฎาคม 2523.

⁵สอบถาม เจ้าหน้าที่โรงพยาบาลทหารผ่านศึก, 18 กรกฎาคม 2523.

องค์การเภสัชกรรม

องค์การเภสัชกรรม ได้ถือกำเนิดขึ้นด้วย พ.ร.บ. องค์การเภสัชกรรม พ.ศ. 2509 โดยการรวบรวมกิจกรรมของโรงงานเภสัชกรรม กระทรวงสาธารณสุข เข้ากับกองโอสถศาลา กรมวิทยาศาสตร์การแพทย์ ได้เริ่มดำเนินการเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2509 วัตถุประสงค์หลักขององค์การเภสัชกรรมคือ¹

- ก. ผลิตยาให้มีคุณภาพได้มาตรฐาน จำหน่ายในราคาถูกลง ทั่วราคา
- ข. ใช้วัตถุดิบที่มีในประเทศให้มากที่สุด
- ค. ส่งเสริมการวิจัย เพื่อนำเรขาคู สมุนไพร ที่มีในประเทศมาใช้ในการผลิตยา

แผนปัจจุบัน

- ง. สะสมสำรองยาไว้ใช้ในประเทศ เพื่อบรรเทาการขาดแคลนในยามคับขัน

ความเกี่ยวข้องระหว่างโรงพยาบาลของรัฐบาลกับองค์การเภสัชกรรมมีดังนี้คือ²

- ก. โรงพยาบาลของรัฐบาลและหน่วยราชการทุกแห่ง เมื่อทำการซื้อยาหรือเวชภัณฑ์โดยใช้เงินงบประมาณ จะต้องซื้อผ่านองค์การเภสัชกรรม ซึ่งเป็นผลจากมติของคณะรัฐมนตรีตามหนังสือของสำนักเลขาธิการรัฐมนตรี ที่ สร. 0402/ว. 25 ลงวันที่ 8 เมษายน 2513 ซึ่งมีข้อความแสดงอยู่ในภาคผนวก ข. มติคณะรัฐมนตรีเรื่องการซื้อยาและเวชภัณฑ์จากองค์การเภสัชกรรม
- ข. ขั้นตอนการติดต่อกับโรงพยาบาลของรัฐบาลขององค์การเภสัชกรรมมีดังนี้คือ

¹เจริญ จิตะสมบัติ, "การพัฒนาเทคโนโลยีในเภสัชอุตสาหกรรม" วารสารองค์การเภสัชกรรม 4 (กรกฎาคม - กันยายน 2521) : 5 - 6.

²สัมพันธ์ คำรง แก้วไธย, หัวหน้ากองการจำหน่าย องค์การเภสัชกรรม, 6 ธันวาคม 2522.

1. รับผิดชอบต่อทุกชนิดจากโรงพยาบาลของรัฐบาล ซึ่งใช้เงินงบประมาณ
 2. ยาใดที่องค์การเภสัชกรรมผลิตเอง หรือมีสำรองไว้ องค์การเภสัชกรรม
 ก็จะออกใบสั่งของและจัดส่งของไปให้แก่โรงพยาบาลนั้น

3. ยาใดที่องค์การเภสัชกรรมไม่ผลิตเอง หรือไม่มีสำรองไว้ องค์การ
 เภสัชกรรมก็จะจัดซื้อจากบริษัทยาแห่งอื่นให้ตามระเบียบการจัดซื้อยาของกระทรวงการคลัง

4. ยาใดที่ระบุชื่อการค้าหรือตรายี่ห้อ (Trade Name) ถ้าองค์การ
 เภสัชกรรมผลิตได้เองหรือมีสำรองไว้ ก็จะจัดส่งยานั้นแทนยาที่ระบุชื่อการค้า 100% ตามระเบียบ
 กระทรวงสาธารณสุข ยกเว้นยาที่ใช้ทางจิตประสาท องค์การเภสัชกรรมจะจัดซื้อให้ตามที่ระบุชื่อการค้า
 แต่ไม่เกิน 30% ตามข้อตกลงกับกรมการแพทย์ กระทรวงสาธารณสุข

ค. ประโยชน์ที่องค์การเภสัชกรรมจะได้รับในฐานะที่เป็นผู้จัดซื้อยาให้แก่
 โรงพยาบาลของรัฐบาล มีดังนี้คือ

1. องค์การเภสัชกรรมได้รับส่วนลดจากบริษัทยา 5% ของราคายา
 ตัวอย่างเช่น บริษัทขายยาให้องค์การฯ 100 บาท องค์การฯ ก็ขายให้โรงพยาบาลของรัฐบาล
 100 บาท แต่องค์การฯ จะจ่ายเงินให้แก่บริษัทยาเพียง 95 บาท นอกจากนั้นส่วนใหญ่มิได้เครดิต
 อีก 4 เดือน ซึ่งบริษัทยาจะเก็บเงินจากองค์การฯ และองค์การฯ จะเก็บเงินจากโรงพยาบาลของ
 รัฐบาล ทั้งนี้องค์การฯ จะต้องจัดทำใบสั่งของ หีบ ๑๒ สั่งของ ถ้าเป็นโรงพยาบาลในต่างจังหวัดไม่
 คู่กับผลตอบแทนที่ได้รับจำนวน 5%

2. องค์การเภสัชกรรมได้รับประโยชน์ด้านการวิจัย คือ ได้รู้วยา
 ประเภทใหม่ที่โรงพยาบาลต้องการมาก

3. องค์การเภสัชกรรมได้รับประโยชน์ด้านการควบคุมราคา คือ บริษัท
 ยาอาจจะเสนอราคายาให้แก่โรงพยาบาลแต่ละแห่งต่างกัน ซึ่งองค์การฯ จะบังคับให้ขายในราคา
 เดียวกัน ซึ่งเป็นราคาต่ำสุด บางครั้งยาประเภทใหม่ที่ราคาต่างกันมาก ก็อาจจะจัดให้มีกำไรประมูล
 เช่น ราคาที่เสนอขายให้แก่โรงพยาบาลอาจเป็น 24 - 27 บาท ราคาหลังจากประมูลแล้วจะเหลือ
 เพียง 12 บาท ซึ่งทำให้ประหยัดเงินงบประมาณจากการซื้อยาได้มาก เมื่อปี 2521 สามารถประหยัด
 เงินได้ราว 60 ล้านบาท จากการประมูลยา

ขั้นตอนการจัดซื้อยาของโรงพยาบาลของรัฐบาล

การจัดซื้อยาของโรงพยาบาลของรัฐบาลแต่ละแห่งจะยึดตาม "ระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีว่าด้วยการพัสดุ พ.ศ. 2521" ซึ่งคณะรัฐมนตรีมีมติเมื่อวันที่ 14 พ.ย. 2521 และได้ประกาศให้ใช้บังคับตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค. 2522 เป็นต้นไป ระเบียบนี้ใช้บังคับแก่การซื้อ การจ้าง การจัดทำเอง การแลกเปลี่ยน การเช่า การควบคุม และการจำหน่ายพัสดุของส่วนราชการต่าง ๆ ที่มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับ การพัสดุ เช่น กระทรวง ทบวง กรม สถานเอกอัครราชทูต สำนักงานผู้ดูแลนักเรียน โรงเรียน โรงพยาบาล และแขวงกรทาง เป็นต้น¹ ดังนั้นหลักการกว้าง ๆ เกี่ยวกับวิธีการจัดซื้อยาของโรงพยาบาลของรัฐบาลแต่ละแห่งจึงคล้ายคลึงกัน ที่แตกต่างกันจะเป็นขั้นตอนการปฏิบัติ ซึ่งโรงพยาบาลแต่ละแห่งจะ กำหนดขึ้นเองตามความเหมาะสม ตัวอย่างเช่น

ก. ขั้นตอนการจัดซื้อยาของโรงพยาบาลราชวิถี สังกัดกรมการแพทย์ กระทรวงสาธารณสุข² การจัดซื้อยาของโรงพยาบาลราชวิถีอยู่ในความรับผิดชอบของแผนกเภสัชกรรม โดยมีเงิน สำหรับการจัดซื้อยาและเวชภัณฑ์ 3 ประเภท คือ

1. เงินงบประมาณ ในปี 2521 ใช้เงินงบประมาณซื้อยาและเวชภัณฑ์ ประมาณ 6 ล้านบาท
2. เงินโครงการรักษาพยาบาลผู้มีรายได้น้อย (ส.ป.น.) ในปี 2521 ใช้เงิน ส.ป.น. ซื้อยาและเวชภัณฑ์ประมาณ 6 ล้านบาท
3. เงินบำรุง ได้จากเงินหมุนเวียนในโรงพยาบาล ในปี 2521 ใช้เงินบำรุงซื้อยาและเวชภัณฑ์ประมาณ 8 ล้านบาท

¹สำนักนายกรัฐมนตรี, สวัสดิการสำนักงานปลัด, ระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีว่าด้วยการพัสดุ พ.ศ. 2521 (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์สำนักเลขาธิการคณะรัฐมนตรี, 2522), หน้าค่านำ.

²สัมภาษณ์ เภสัชกรและเจ้าหน้าที่, แผนกเภสัชกรรม โรงพยาบาลราชวิถี, 11 ธันวาคม

การจัดซื้อยาโดยใช้เงินบำรุงสามารถสั่งซื้อโดยตรงจากบริษัทยาได้ แต่
ถ้าจัดซื้อยาโดยใช้เงินงบประมาณหรือเงิน ส.ป.น. จำเป็นต้องขออนุญาตการเภสัชกรรม ตามระเบียบ
กระทรวงสาธารณสุขว่าด้วยการซื้อขายยาเงินงบประมาณ พ.ศ. 2522 ถึงรายละเอียดในภาคผนวก ค.
ระเบียบกระทรวงสาธารณสุขว่าด้วยการซื้อขายยาเงินงบประมาณ พ.ศ. 2522

การจัดซื้อยาของโรงพยาบาลราชวิถี ถ้าเป็นยาใหม่จะต้องทำเรื่องเสนอ
เขาห้องยา แล้วให้แพทย์ทดลองใช้ 3 - 6 เดือน ทอจากนั้นก็เสนอให้แพทย์หัวหน้าแผนกที่ใช้ยานั้น
เซ็นผ่านทุก ๆ แผนกแล้วเข้าที่ประชุมคณะกรรมการพิจารณาสมควรจะนำยานั้นเข้าโรงพยาบาล
หรือไม่ ถ้าอนุมัติแล้วจึงจะทำการสั่งซื้อได้ สำหรับยาที่เคยสั่งซื้ออยู่แล้ว ก็ซื้อต่อไปได้ตามปกติ โดยมี
ขั้นตอนดังนี้

ก) ถ้าซื้อโดยใช้เงินงบประมาณหรือเงิน ส.ป.น. จะดำเนินการ
ตามขั้นตอนดังนี้

- 1) การทำเรื่องขออนุมัติ ทางแผนกเภสัชกรรมจะต้องทำเรื่อง
ขออนุมัติ เริ่มจากหัวหน้าแผนกเภสัชกรรมต่อไปยังพ่อบ้าน ต่อไปยังผู้อำนวยการโรงพยาบาล และต่อ
ไปยังอธิบดีกรมการแพทย์ ซึ่งใช้เวลาทั้งหมดประมาณ 1 เดือน ทั้งเงินงบประมาณและเงิน ส.ป.น.
ในปีหนึ่ง ๆ จะทำเรื่องขออนุมัติสั่งซื้อของบดประมาณ 20 กว่าครั้ง ครั้งละประมาณ 7 - 8 แสนบาท
- 2) เมื่ออธิบดีฯ เห็นอนุมัติ และได้รับเรื่องคืนแล้ว ทางแผนก
เภสัชกรรมจะทำเรื่องส่งไปให้กองการเภสัชกรรม
- 3) ทางกองการเภสัชกรรมจัดส่งยามาให้โรงพยาบาล โดย
โรงพยาบาลจะมีกรรมการตรวจรับ กวายเป็นมาส่งกินเวลาประมาณ 2 - 3 เดือน
- 4) แผนกเภสัชกรรมจะนำใบมาลงบัญชีแล้วตั้งเบิกโดยตัด
รายการที่ไม่มีสิ่งออก หัวหน้าแผนกเภสัชกรรมจะเซ็นทราบเพื่อเสนอดำเนินการต่อไป
- 5) เรื่องจะเสนอต่อไปยังฝ่ายการเงิน ซึ่งฝ่ายการเงินจะ
ทำเรื่องตั้งเบิกต่อไป

6) สำหรับรายการที่ทางองค์การเภสัชกรรมไม่มีส่ง แผนกเภสัชกรรมสามารถจะไปซื้อจากบริษัทยาแห่งอื่นได้โดยใช้เงินงบประมาณ แต่ซื้อได้ไม่เกิน 20% ของเงินงบประมาณ

ปัญหาในการซื้อขายโดยใช้เงินงบประมาณและเงิน ส.ป.น. คือ ราคาขายบางชนิดที่องค์การเภสัชกรรมคิดแพงกว่าปกติ มียาเฉพาะบางชนิดที่สั่งไปแล้วไม่ได้รับ และถ้าเป็นยาที่ไม่เข้าเภสัชตำรับ องค์การเภสัชกรรมจะตัดออกเลย¹

ข) ถ้าซื้อโดยใช้เงินบำรุง จะดำเนินการตามขั้นตอนดังนี้

1) ทำเรื่องขออนุมัติ ทางแผนกเภสัชกรรมจะต้องทำเรื่องขออนุมัติ เริ่มจากหัวหน้าแผนกเภสัชกรรม ไปยังพ่อบ้าน และต่อไปยังผู้อำนวยการโรงพยาบาล ปกติจะทำเรื่องขออนุมัติสัปดาห์ละ 3 ครั้ง ครั้งละ 20 กวாரายการ รายการละบริษัท แต่ละรายการจะอยู่ในวงเงินไม่เกิน 10,000 บาท

2) เมื่อผู้อำนวยการฯ เห็นอนุมัติและทางแผนกเภสัชกรรมได้รับเรื่องคืนแล้ว ก็จะมีการสั่งซื้อจากบริษัทยา โดยแจ้งกับแพทย์ที่มาติดต่อกับโรงพยาบาล ในทางปฏิบัติยาบางชนิดอาจจำเป็นต้องใช้เร่งด่วน ก็จะใช้วิธีสั่งซื้อก่อน และทำเรื่องขออนุมัติภายหลัง

3) บริษัทยานำยามาส่ง ซึ่งใช้เวลา 1 - 3 วัน แผนกเภสัชกรรมจะมีกรรมการตรวจรับ บริษัทยาจะส่งใบส่งของ 5 ฉบับ กรรมการตรวจรับจะเซ็นรับแล้วส่งใบส่งของคืนผู้ส่งของของบริษัทยา 1 ฉบับ

4) แผนกเภสัชกรรมนำใบส่งของ 1 ฉบับมาลงบัญชีแล้วส่งใบส่งของอีก 3 ฉบับให้ฝ่ายการเงิน ซึ่งฝ่ายการเงินจะเก็บไว้ 1 ฉบับ และส่งให้ ค.ต.ง. อีก 2 ฉบับ

¹หมายถึงปัญหาของเภสัชกรโรงพยาบาลราชวิถี.

ค) ขั้นตอนหลังจากที่ยามาส่งแล้ว มีดังนี้คือ

1) เมื่อยามาส่งแล้ว จะถูกจัดเก็บไว้ในห้องคลังยา ทั้งนี้จะมีสมุดรับยา 1 เล่มสำหรับบันทึกยาที่มาจากในแต่ละวัน ในขณะที่เดียวกันจะมีการบันทึกไว้ในบัตรควบคุมสต็อก (Stock Card) ซึ่งแต่ละบัตรจะแสดงถึงยาชนิดเดียวเท่านั้น ในรูปที่ 3.1 แสดงถึงลักษณะของบัตรควบคุมสต็อก

รูปที่ 3.1 ลักษณะของบัตรควบคุมสต็อก (Stock Card) โรงพยาบาลราชวิถี

บัตรควบคุมสต็อก (Stock Card)

วันที่	บริษัท	รายการ	รับ	จ่าย	คงเหลือ

2) ห้องจ่ายยาคนไข้ ซึ่งจ่ายยาให้แก่คนไข้ มีทั้งยาที่จ่ายให้โดยไม่คิดเงิน (ได้แก่คนไข้อนาถา คนไข้ที่มีบัตรรองเคราะห์ คนไข้ที่เป็นเจ้าหน้าที่) และยาที่จ่ายโดยคิดเงิน หรือหน่วยงานอื่นของโรงพยาบาลที่จ่ายจะตรวจสอบดูว่า ยาชนิดใดเหลืออยู่น้อย ก็จะทำใบเบิกยามาที่แผนกคลังยา โดยปกติจะได้รับใบเบิกยาทุกวัน ในรูปที่ 3.2 แสดงถึงลักษณะของใบเบิกยา-เวชภัณฑ์

รูปที่ 3.2 ลักษณะของใบเบิกยาเวชภัณฑ์ โรงพยาบาลราชวิถี

ใบเบิกยาเวชภัณฑ์

หน่วย.....

อันดับ	รายการ	จำนวนเบิกใหม่	จำนวนคงเหลือ	คิดเป็นเงิน	หมายเหตุ

3) แผนกคลังยาจะจัดยาตามใบเบิกยาเวชภัณฑ์ ส่งให้แก่หน่วยงานที่เบิกยา โภจะบันทึกลงในบัตรควบคุมสต็อก ในขณะที่จัดยาจะสังเกตดูว่ายาชนิดไหนที่เหลืออยู่ในคลังยาจำนวนน้อย ก็จะบันทึกในแบบฟอร์มที่แสดงถึงจำนวนคงเหลือของยาที่ควรจัดหา เพื่อจัดซื้อเพิ่มเติมต่อไป ในรูปที่ 3.3 แสดงถึงลักษณะแบบฟอร์มรายการจำนวนคงเหลือของยาที่ควรจัดหา

รูปที่ 3.3 ลักษณะแบบฟอร์มรายการจำนวนคงเหลือของยาที่ควรจัดหา

รายการจำนวนคงเหลือของยาที่ควรจัดหา โรงพยาบาลราชวิถี

วันที่	รายชื่อ	ตัวแทน	ยอดคงเหลือ	หมายเหตุ	การจัดดำเนินการ

4) แผนกคลังยาจะพิจารณาว่ายาชนิดใดที่ค้างสต็อกเป็นเวลานาน ก็จะทำหนังสือส่งให้แพทย์ในแผนกต่าง ๆ ช่วยสั่งยานั้นให้แก่คนไข้

5) การตรวจสอบสต็อก ปกติจะตรวจสอบทุกเดือน เพื่อทำรายงานว่ามียา เหลือเท่าไร แต่เป็นการตรวจสอบไม่ละเอียด คือไม่ตรวจสอบนับยา การตรวจสอบสต็อกอย่างละเอียดโดยต้องตรวจนับยาที่เหลือจริง ๆ จะทำทุก ๆ 6 เดือน

ข. ขั้นตอนการจัดซื้อยาของโรงพยาบาลพระมงกุฎเกล้า สังกัดกองทัพบก กระทรวงกลาโหม¹ การจัดซื้อยาของโรงพยาบาลพระมงกุฎเกล้า แยกออกเป็น 3 ส่วน คือ เงินงบประมาณ เงินหมุนเวียน และเงินบำรุงโรงพยาบาล

¹ สัมภาษณ์ เกียรติกร, กองเภสัชกรรม และสถานจำหน่ายยา, โรงพยาบาลพระมงกุฎเกล้า, 22 พฤศจิกายน 2522.

1. เงินงบประมาณ โรงพยาบาลพระมงกุฎเกล้า ได้เงินงบประมาณสำหรับยา และเวชภัณฑ์ราว 3 ล้านบาทต่อปี โดยได้เป็นยาและเวชภัณฑ์ ซึ่งทางกรมแพทย์ทหารบกจะเป็นผู้จัดซื้อให้ ในชั้นแรกกรมแพทย์ทหารบกจะซื้อจากองค์การเภสัชกรรมทหารบกก่อน ถ้าไม่มีก็จะไปซื้อจากองค์การเภสัชกรรม ถ้าไม่มีก็จึงซื้อจากบริษัทยา การจัดซื้อยาของกรมแพทย์ทหารบก จะเป็นการซื้อรวมแล้วแจกจ่ายไปยังหน่วยต่าง ๆ ทั่วประเทศ การจัดซื้อมักใช้วิธีสอบราคา หรือการประกวดราคาอย่างใดอย่างหนึ่ง ถ้าเป็นการซื้อจากบริษัท อาจซื้อปีละ 1 - 2 ครั้งต่อบริษัท

2. เงินหมุนเวียน ซึ่งมาจากเงินอุดหนุน เงินช่วยเหลือของรัฐบาล เงินมูลนิธิ เงินผู้ช่วย กองเภสัชกรรม โรงพยาบาลพระมงกุฎเกล้า จะนำเงินหมุนเวียนนี้ซื้อยาเพิ่มเติม นอกเหนือจากยาที่ซื้อโดยเงินงบประมาณ ทั้งนี้เพราะกองเภสัชกรรมต้องจ่ายยาฟรีให้แก่ผู้มีสิทธิปีละ ประมาณ 15 ล้านบาท แต่ได้ยาซึ่งมาจากเงินงบประมาณเพียง 3 ล้านบาท

ยาที่จะจัดซื้อได้ ต้องเป็นยาที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการแล้ว ซึ่งจะพิมพ์รายชื่อยารวมกันไว้เป็นรูปเล่ม เรียกว่า Hospital Formulary ถ้าเป็นยาใหม่ บริษัทยาจะต้องทำเรื่องเสนอขายเข้าโรงพยาบาล โดยให้แพทย์ได้ทดลองใช้กับคนไข้ 30 คน จนได้ผลเป็นที่พอใจ ต่อจากนั้นจะนำเสนอคณะกรรมการพิจารณายาเข้า โดยมีการพิจารณาทุก ๆ 3 เดือน ปกติจะพิจารณายาใหม่ไม่เกิน 20 อย่าง

วิธีการจัดซื้อยา โดยปกติมี 3 วิธี คือ

- ก) ถ้าซื้อในวงเงินไม่เกิน 10,000 บาท เรียกว่าวิธีตกลงราคา
- ข) ถ้าซื้อในวงเงินเกิน 10,000 บาท แต่ไม่เกิน 400,000 บาท

เรียกว่าวิธีสอบราคา

- ค) ถ้าซื้อในวงเงินเกิน 400,000 บาท เรียกว่าวิธีประกวดราคา

กองเภสัชกรรม ส่วนใหญ่จะจัดซื้อยาโดยวิธีตกลงราคาและวิธีสอบราคา ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ก) การซื้อโดยวิธีตกลงราคา มีขั้นตอนดังนี้

- 1) หน่วยงาน ๆ ที่จ่ายยาจะเสนอความต้องการมายังกองเภสัชกรรม และยังได้รับข้อมูลจากการตรวจสอบสต็อกในคลังยา ซึ่งจะรายงานยาที่เหลือน้อยมีเหลือใช้ได้ประมาณ 1 เดือน
- 2) กองเภสัชกรรมจะพิจารณาตรวจสอบ ทำการประมาณการ และจัดทำรายงานซื้อ ในช่วงนี้จะต้องติดต่อกับผู้แทนยาเพื่อตกลงราคา แล้วเสนอเรื่องไปยังแผนกธุรการ
- 3) แผนกธุรการจะลงทะเบียนคุม แล้วส่งเรื่องไปที่นายทหารงบประมาณ
- 4) นายทหารงบประมาณจะบันทึกการใช้งบประมาณตามส่วนที่เกี่ยวข้อง แล้วส่งต่อไปฝ่ายการเงิน
- 5) ฝ่ายการเงินจะตรวจสอบ และขออนุมัติหลักการใช้จ่ายเงินแล้วส่งเรื่องให้ผู้อำนวยการ หรือรองผู้อำนวยการ เช่นอนุมัติ
- 6) ผู้อำนวยการหรือรองผู้อำนวยการ เช่นอนุมัติแล้วจะส่งเรื่องคืนให้แผนกธุรการ **
- 7) แผนกธุรการจะแยกเรื่องส่งคืนกองเภสัชกรรม
- 8) กองเภสัชกรรม ดำเนินการตามกระบวนการของการจัดหา และสรุปเป็นหนังสือสำคัญ แล้วส่งเรื่องให้ฝ่ายการเงิน
- 9) ฝ่ายการเงินจะดำเนินการเบิกจ่ายต่อไป

ข) การซื้อโดยวิธีสอบราคา การซื้อโดยวิธีสอบราคานี้ปกติจะซื้อยาไว้สำหรับใช้ไต่ตลอด 3 เดือน เพื่อเป็นการลดงานทางด้านเอกสาร มีการดำเนินงานเป็นขั้นตอนดังนี้

- 1) หน่วยงานต่าง ๆ ที่ใช้จ่ายจะเสนอความต้องการไปยังกอง-
เภสัชกรรม
- 2) กองเภสัชกรรมพิจารณาตรวจสอบ ประมาณการ และทำ
รายงานการซื้อ แล้วส่งเรื่องให้แผนกธุรการ
- 3) แผนกธุรการจะลงทะเบียนคุม แล้วส่งเรื่องให้นายทหาร
งบประมาณ
- 4) นายทหารงบประมาณจะบันทึกการใช้งบประมาณตามส่วนที่
เกี่ยวข้อง แล้วส่งเรื่องไปยังรองผู้อำนวยการ
- 5) รองผู้อำนวยการจะอนุมัติแต่งตั้งเจ้าหน้าที่สอบราคา แล้ว
ส่งเรื่องให้แผนกธุรการ
- 6) แผนกธุรการแยกเรื่องส่งคืนกองเภสัชกรรม
- 7) กองเภสัชกรรม จะดำเนินการเกี่ยวกับการสอบราคา โดย
จะประกาศวันยื่นซอง และวันเปิดซองโดยมีกรรมการพิจารณา 3 คน และจะสรุปผลว่า บริษัทใดเป็น
ผู้ได้รับอนุมัติ เสร็จแล้วจะทำเรื่องส่งให้แผนกธุรการ
- 8) แผนกธุรการจะนำเสนอ นายทหารงบประมาณ
- 9) นายทหารงบประมาณจะเซ็นรับทราบขอยุติผลการจัดหา
แล้วส่งให้ฝ่ายการเงิน
- 10) ฝ่ายการเงินจะขออนุมัติหลักการใช้จ่ายเงินและส่งเรื่องให้
แผนกธุรการ
- 11) แผนกธุรการการเงินจะนำเรียนเสนอผู้อำนวยการโรง-
พยาบาลอนุมัติหลักการใช้จ่ายเงิน แล้วส่งเรื่องกลับมาถึงกองเภสัชกรรม
- 12) กองเภสัชกรรมจะดำเนินการตามกระบวนการของการ
จัดหา และสรุปเป็นหนังสือสำคัญ แล้วส่งเรื่องให้ฝ่ายการเงิน
- 13) ฝ่ายการเงินจะดำเนินการเบิกจ่ายต่อไป

ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการซื้อขายโดยใช้เงินหมุนเวียน คือ ตัวผู้แทนยา
 อ่อนวอนอยากได้คำสั่งซื้อ ไม่ค่อยติดตามเรื่อง ไม่สนใจระเบียบของทางราชการ ทำอะไรไม่ถูกต้อง
 เสมอ เช่น ไม่รู้จักวิธีจัดซื้อ ไม่รู้ว่าซื้อโดยงบอะไร ยามบางชนิดจำเป็นต้องใช้เร่งด่วนแต่ผู้แทนยาไม่
 คอยมารับคำสั่งซื้อ และราคาที่สูงลงกับราคาตามใบสั่งของไม่ตรงกัน¹

3. เงินบำรุงโรงพยาบาล หน่วยงานที่ทำหน้าที่จัดซื้อยา โดยใช้เงินบำรุงโรง
 พยาบาล ได้แก่ "สถานจำหน่ายยา" ซึ่งจัดตั้งขึ้นตามระเบียบกองทัพบกว่าด้วยการจำหน่ายยาในโรง-
 พยาบาลกองทัพบก พ.ศ. 2510² โดยสถานจำหน่ายยาจะทำการจำหน่ายยาให้แก่บุคคลผู้มารับการ
 ตรวจและบำบัดโรคในสถานพยาบาลของกองทัพบก รวมทั้งบุคคลที่ได้รับการยกเว้นไม่ต้องเสียค่ายา
 และเวชภัณฑ์ตามระเบียบกองทัพบก ว่าด้วยการรักษาพยาบาลและสงฆ์ในเวลาดปกติ พ.ศ. 2503
 ด้วย เงินทุนของสถานจำหน่ายยาให้โรงพยาบาลกองทัพบก ยืมเงินบำรุงโรงพยาบาลที่มีอยู่ แต่ถาเงิน
 บำรุงโรงพยาบาลมีไม่พอ ก็ให้รายงานขออนุมัติยืมเงินนอกงบประมาณของกองทัพบกไปดำเนินการได้
 ตามความจำเป็น โดยปฏิบัติตามระเบียบว่าด้วยเงินยืมลงทุน พ.ศ. 2506 การดำเนินงานจะมี
 "คณะกรรมการจำหน่ายยา" ซึ่งประกอบด้วย

ก. ประธาน	1 คน	(ผู้อำนวยการโรงพยาบาล)
ข. ผู้จัดการ	1 คน	(ประธานแต่งตั้ง)
ค. ที่ปรึกษากฎหมาย	1 คน	(มาจากกรมแพทยทหาร)
ง. สมุห์บัญชี	1 คน	(ฝ่ายการเงินของโรงพยาบาล)
จ. เลขานุการ	1 คน	(ประธานแต่งตั้ง)

¹ หมายถึงปัญหาของเภสัชกร โรงพยาบาลพระมงกุฎเกล้า.

²กระทรวงกลาโหม, กรมแพทยทหารบก, รายงานกิจการส่วยแพทย์ของกองทัพบก ประจำปี
งบประมาณ 2520. ภาค - ประมวลคำสั่ง ระเบียบ ข้อบังคับ คำชี้แจงเกี่ยวกับ กิจการส่วยแพทย์
เล่มที่ 11 (พ.ศ. 2521), (กรุงเทพมหานคร . โรงพิมพ์กรมยุทธการทหารบก, 2521), หน้า

การจัดซื้อยาของสถานจำหน่ายยา ส่วนใหญ่จะเป็นการสั่งซื้อโดยวิธีตกลงราคา (วงเงินไม่เกิน 10,000 บาท) ซึ่งมีขั้นตอนดังนี้

1) สถานจำหน่ายยาจะมีการตรวจสอบสต็อกทุกวัน ยาชนิดใดขาดก็ทำการสั่งซื้อ สถานจำหน่ายยาซื้อยาจากบริษัทต่าง ๆ จำนวน 136 บริษัท โดยนับจากใบตรวจสอบสต็อกยา ในรูปที่ 3.4 แสดงลักษณะใบตรวจสอบสต็อกยา

รูปที่ 3.4 ลักษณะใบตรวจสอบสต็อกยาของสถานจำหน่ายยา โรงพยาบาลพระมงกุฎเกล้า

บริษัท.....	ห้องคลัง	วันที่	ห้องขาย
ซื้อยา.....			

2) ห้องคลังยาจะมีบัตรควบคุมสต็อก (Stock Card) ของยาแต่ละชนิด เพื่อบันทึกยาที่คงเหลืออยู่ในคลังยา ในรูปที่ 3.5 แสดงลักษณะของบัตรควบคุมสต็อก

รูปที่ 3.5 ลักษณะของบัตรควบคุมสต็อก (Stock Card) ของสถานจำหน่ายยา โรงพยาบาลพระมงกุฎเกล้า

ชื่อบริษัท.....ชื่อยา.....

วันที่	ชื่อเข้า	นำออก	คงคลัง	หมายเหตุ

การสั่งซื้อยาจะพิจารณาไปตรวจสอบสต็อก และบัตรควบคุมสต็อก โดยกำหนดให้ผู้แทนฯ เข้ามาจกรายการยาที่จะสั่งซื้อในวันอังคารและพฤหัสบดี ทอนมาฯ โดยปกติผู้จัดการ-สถานจำหน่ายยาจะเป็นคนสั่งซื้อ ซึ่งผู้แทนฯ จะต้องเข้าไปติดต่อโดยตรง

3) เมื่อผู้แทนฯ จกรายชื่อยาที่สถานจำหน่ายยาสั่งซื้อแล้ว ก็แจ้งให้บริษัททราบ บริษัทจะจัดส่งยามาให้ที่ห้องคลังยาของโรงพยาบาล ห้องคลังยาจะมีเจ้าหน้าที่ตรวจรับจะตรวจสอบสินค้าที่นำมาส่ง ราคา ส่วนลด ว่าเป็นไปตามที่ได้ตกลงกันไว้หรือไม่

4) ผู้จัดการสถานจำหน่ายยาจะทำบันทึกการเสนอซื้อเพื่อให้ประธานอนุมัติ บันทึกที่ทำแต่ละฉบับ จะมียอดเงินไม่เกิน 10,000 บาท โดยอาจรวมหลาย ๆ บริษัทได้ แต่มักไม่เกิน 2 บริษัท ปกติสถานจำหน่ายยาจะขายยาได้ประมาณวันละแสนกว่าบาท ฉะนั้นการสั่งซื้อยาโดยเฉลี่ยก็ตกประมาณวันละแสนกว่าบาทเช่นกัน ส่วนราคาขายนั้น ปกติจะกำหนดใหม่กำไรไม่เกิน 10% ผลกำไรที่ได้รับตกเป็นของโรงพยาบาล

5) ต่อจากนั้นเป็นเรื่องของฝ่ายการเงิน ซึ่งจะต้องทำเรื่องเพื่อการชำระเงิน

ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการซื้อยาโดยใช้เงินบำรุงโรงพยาบาล คือ ผู้แทนฯ ไม่ค่อยมารับคำสั่งซื้อ ห้องคลังยาต้องโทรศัพท์ไปสั่ง¹

ค. ขั้นตอนการจัดซื้อยาของโรงพยาบาลวชิรพยาบาล สังกัดกรุงเทพมหานคร
กระทรวงมหาดไทย² โรงพยาบาลวชิรพยาบาลจัดซื้อยาโดยมีเงิน 3 ประเภท คือ

1. เงินงบประมาณ
2. เงิน ส.ป.น. (รักษาพยาบาลผู้มีรายได้น้อย)
3. เงินทุนหมุนเวียน (งบสวัสดิการ)

¹ หมายถึงปัญหาของเภสัชกร ที่ห้องคลังยาของสถานจำหน่ายยา โรงพยาบาลพระมงกุฎเกล้า.

² สัมภาษณ์ เภสัชกร, แผนกเภสัชกรรม โรงพยาบาลวชิรพยาบาล, 13 ธันวาคม 2522.

ถ้าเป็นยาใหม่ บริษัทจะต้องนำมาให้แพทย์ได้ทดลองใช้ ต่อจากนั้นแพทย์จะเสนอ
หัวหน้ากอง และหัวหน้ากองนำเข้าที่ประชุม เมื่ออนุมัติเข้าโรงพยาบาลแล้ว จึงจะทำการสั่งซื้อได้
สำหรับยาที่เคยสั่งซื้ออยู่แล้ว ก็ซื้อต่อไปได้ตามปกติ โดยมีขั้นตอนดังนี้

ก) ถ้าซื้อโดยใช้เงินงบประมาณหรือเงิน ส.ป.น. จะดำเนินการตาม
ขั้นตอนดังนี้

1) แผนกเภสัชกรรม โรงพยาบาลราชวิถี จะสำรวจความมียาเหลือ
ในสต็อกเท่าไร ยาที่จัดซื้อโดยใช้เงินแต่ละประเภทจะแยกเก็บไว้คนละแห่ง เมื่อยาชนิดใดขาดก็สามารถ
ทราบได้ว่ายาที่ขาดเป็นยาที่ซื้อโดยเงินประเภทไหน

2) แผนกเภสัชกรรม ทำเรื่องเสนอผู้อำนวยการโรงพยาบาลว่าจะ
ซื้อยาชนิดใดบ้าง ซื้อโดยเงินงบประมาณหรือเงิน ส.ป.น. ทั้งนี้จะประมาณราคายาที่จะจัดซื้อแต่ละชนิด
ไปขาย ปกติแล้วจะดำเนินการทุกวัน

3) ผู้อำนวยการโรงพยาบาลจะเห็นให้ดำเนินการได้ ซึ่งใช้เวลา
ประมาณ 1 วัน

4) แผนกเภสัชกรรมทำเรื่องเสนอองค์การเภสัชกรรมเพื่อสอบราคา
จริง ใช้เวลาประมาณ 1 สัปดาห์

5) เมื่อองค์การเภสัชกรรมแจ้งราคายามาแล้ว แผนกเภสัชกรรมจะ
ทำเรื่องเสนอให้ผู้อำนวยการโรงพยาบาลเห็นอนุมัติเพื่อดำเนินการจัดซื้อ

6) แผนกเภสัชกรรมจะออกไปส่งไปที่องค์การเภสัชกรรม

การจัดซื้อในลักษณะนี้ ปกติแล้วจะทำทุกวัน ยาชนิดใดที่องค์การ
เภสัชกรรมไม่สามารถจัดหาได้ ทางโรงพยาบาลสามารถจะซื้อจากบริษัทยาแห่งอื่นได้ แต่ซื้อได้ไม่เกิน
20% ของเงินงบประมาณ

ข) ถ้าซื้อโดยใช้เงินทุนหมุนเวียน (งบสวัสดิการ) ไม่จำเป็นต้องซื้อผ่าน
องค์การเภสัชกรรม ปกติแล้วจะซื้อจากบริษัทฯ และซื้อในวงเงินไม่เกิน 10,000 บาท โดยใช้วิธีตกลง
ราคา ซึ่งมีขั้นตอนดังนี้

- 1) แผนกเภสัชกรรมจะสำรวจยาที่ซื้อโดยเงินทุนหมุนเวียน ซึ่งแยก
เก็บไว้ต่างหากว่ามียาชนิดใดบ้างที่ขาด ยาที่ซื้อประมาณ 1,000 ชนิด จากบริษัทต่าง ๆ 100 กว่าบริษัท
- 2) แผนกเภสัชกรรมจะทำเรื่องเสนอผู้อำนวยการโรงพยาบาลเพื่อ
ขอซื้อโดยแจ้งราคาประมาณ ปกติแล้วจะดำเนินการทุกวัน
- 3) ผู้อำนวยการโรงพยาบาลจะเห็นให้ดำเนินการได้
- 4) แผนกเภสัชกรรมจะติดต่อกับผู้แทนยาของบริษัทเพื่อตกลงราคา
- 5) แผนกเภสัชกรรมจะทำเรื่องถึงผู้อำนวยการโรงพยาบาลเพื่อขอ
อนุมัติซื้อ
- 6) เมื่อผู้อำนวยการโรงพยาบาลเห็นอนุมัติแล้ว ก็จะสั่งซื้อจากบริษัท

อนุมัติซื้อ

ค) ขั้นตอนการทำงานในท้องจ่ายยาและห้องคลังยา มีดังนี้

- 1) คนไข้จะมาเบิกยาจากท้องจ่ายยา ถ้าเป็นคนไข้คนสังกัดจะเบิกยา
ได้ฟรี โดยทำเรื่องที่แผนกธุรการก่อนแล้วจึงมาเบิกยาที่ท้องจ่ายยา ซึ่งแผนกธุรการจะไปเบิกเงินจาก
คนสังกัดอีกทอดหนึ่ง ส่วนประชาชนทั่วไปต้องจ่ายเงินชื้อยา ราคาขายปกติกำหนดให้มีกำไรประมาณ
5 - 10% ถ้ายาถูกจะกำหนดราคาเม็ดละไม่ต่ำกว่า 10 สตางค์ ยานิดไม่ต่ำกว่าหลอดละ 5 บาท ห้อง
จ่ายยาจะเปิดบริการตั้งแต่ 8.30 - 16.30 น. (ห้อง 1) และ 16.30 - 24.00 น. (ห้อง 2)
- 2) เมื่อยาชนิดใดใกล้จะหมด ห้องจ่ายยาจะทำใบเบิกยา ปกติจะ
ทำใบเบิกยาทุกวันตอนเช้า และจะได้รับยาตอนบ่ายสำหรับไว้จ่ายให้คนไข้ในวันรุ่งขึ้น นอกจากนั้นหน่วย
งานอื่น ๆ ที่ใ้ช่ยาก็จะทำใบเบิกยามาที่ห้องคลังยาเช่นเดียวกัน
- 3) ห้องคลังยาจะมีบัตรควบคุมสต็อก (Stock Card) คุมยอดยา
แต่ละชนิดไว้ ในรูปที่ 3.6 แสดงลักษณะของบัตรควบคุมสต็อก

รูปที่ 3.6 ลักษณะของบัตรควบคุมสต็อก (Stock Card) โรงพยาบาลวชิรพยาบาล

บัตรควบคุมสต็อก (Stock Card)

วันที่	ชื่อยา	บริษัท	รับ	จ่าย	เหลือ

4) ลักษณะการจัดซื้อจะเป็นการซื้อครั้งละจำนวนน้อย แต่ซื้อบ่อยครั้ง เนื่องจากไม่มีที่เก็บ

5) การตรวจสอบสต็อกจะตรวจสอบปีละครั้ง แต่ตอนเบิกยาจะตรวจสอบทุกวัน

ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการจัดซื้อยาของโรงพยาบาลวชิรพยาบาล คือ ทั่วมุแทนยาตั้งใจมารับคำสั่งซื้ออย่างเดียว และผู้แทนยาบางคนเมื่อเสร็จธุระแล้ว ไม่ยอมกลับ¹

ง. ขั้นตอนการจัดซื้อยาของโรงพยาบาลรามารับที่ สังกัดทบวงมหาวิทยาลัย²

โรงพยาบาลรามารับที่จัดซื้อยาโดยใช้เงินงบประมาณอย่างเดียว โดยซื้อจากองค์การเภสัชกรรมจำนวนน้อย ส่วนใหญ่เป็นพวกน้ำเกลือ และซื้อจากบริษัทยา การซื้อจากบริษัทยาปกติจะใช้วิธีซื้อรายย่อย (ตกลงราคา) คือซื้อในวงเงินไม่เกิน 10,000 บาท แต่บางครั้งก็อาจซื้อโดยวิธีสอบราคา คือซื้อในวงเงินเกิน 10,000 บาท แต่ไม่เกิน 400,000 บาท ซึ่งมักเป็นยาพื้น ๆ

¹หมายถึงปัญหาของเภสัชกร โรงพยาบาลวชิรพยาบาล

²สัมภาษณ์ เภสัชกร, แผนกเภสัชกรรม โรงพยาบาลรามารับที่, 6 ธันวาคม 2522.

ยาที่จะจัดซื้อได้จะต้องเป็นยาที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการห้องยาแล้ว ซึ่งจะมีการประชุมเดือนละครั้ง การสั่งซื้อจะต้องรอเงินงบประมาณซึ่งตกมาเป็นงวด ๆ

ลักษณะการจัดซื้อยาของโรงพยาบาลรามารินทร์ มีรายละเอียดดังนี้

1. การจัดซื้อยาจากองค์การเภสัชกรรม มักจะซื้อด้วยวิธีการพิเศษ มีการตั้งกรรมการจัดซื้อ 1 ชุด และกรรมการตรวจรับยาอีก 1 ชุด

2. การจัดซื้อยาจากบริษัทยา แยกออกเป็น

ก) การจัดซื้อยาจากบริษัทยาโดยวิธีสอบราคา คือ ซื้อในวงเงิน 10,001 - 400,000 บาท มีขั้นตอนดังนี้

- 1) แผนกเภสัชกรรมทำใบขอซื้อเสนอต่อคณบดี กำหนดวันยื่นซองและเปิดซอง
- 2) ทำหนังสือถึง ค.ต.ง.
- 3) ปิดประกาศแจ้งความ 7 วัน นับวันยื่นซองและวันเปิดซอง
- 4) เมื่อทราบผลแล้ว จะทำสัญญา กับบริษัท โดยนัดส่งยาเป็นงวด ๆ เนื่องจากไม่มีที่เก็บ

ข) การจัดซื้อยาจากบริษัทยาโดยวิธีตกลงราคา คือ ซื้อในวงเงินไม่เกิน 10,000 บาท มีขั้นตอนดังนี้

- 1) แผนกเภสัชกรรม จะพิจารณาว่ายาชนิดใดขาด ก็จะทำใบอนุมัติขอซื้อ และกำหนดวันสั่งของให้สอดคล้องกับใบอนุมัติ หัวหน้าแผนกเภสัชกรรมจะเป็นผู้เซ็น แล้วนำเสนอเจ้าหน้าที่แผนกพัสดุ

2) เจ้าหน้าที่แผนกพัสดุจะเซ็นรับทราบแล้วส่งไปยังแผนกตรวจสอบ และแผนกการเงิน

3) แผนกตรวจสอบและแผนกการเงินเซ็นรับทราบพร้อมทั้งส่งต่อไปยังผู้อำนวยการโรงพยาบาลเพื่อพิจารณาอนุมัติ

- 4) ผู้อำนวยการโรงพยาบาลจะเซ็นอนุมัติให้ทำการจัดซื้อได้ตั้งแต่เริ่มทำใบอนุมัติขอซื้อจนถึงขั้นนี้ใช้เวลาประมาณ 5 - 7 วัน
- 5) แผนกเภสัชกรรมจะจัดทำใบสั่งซื้อใหม่ แล้วเสนอให้คณะที่เซ็นอนุมัติ ใช้เวลาประมาณ 1 วัน
- 6) ต่อจากนั้นแผนกเภสัชกรรมจึงทำการสั่งซื้อกับผู้แทนยาที่มาติดต่อที่โรงพยาบาล
- 7) บริษัทยานำยามาส่งให้ ถ้าเป็นบริษัทใหญ่ใช้เวลาราว 3 วัน ถ้าเป็นบริษัทเล็กใช้เวลา 1 วัน การรับของจะมีกรรมการ 3 คนเซ็นรับ โดยจะรับใบส่งของไว้ 4 ใบ และส่งคืนให้บริษัทยา 1 ใบ
- 8) ใบส่งของ 1 ใบ จะเก็บที่ห้องยาเพื่อบันทึกในบัตรควบคุมสต็อก ส่วนอีก 3 ใบจะแนบกับใบสั่งซื้อแล้วส่งให้แผนกการเงิน
- 9) แผนกการเงินจะทำเรื่องการเบิกจ่ายแล้วแจ้งให้บริษัทยามาเก็บเงิน

ในบางกรณีถ้ามีความจำเป็นต้องใช้ยาก่อน ก็อาจจะขอยาจากบริษัทยามาใช้ก่อน แล้วทำใบอนุมัติทีหลัง

3. การทำงานในห้องคลังยา มีขั้นตอนดังนี้

- 1) เมื่อบริษัทยานำยามาส่ง แผนกเภสัชกรรมจะนำใบส่งของมาบันทึกยาเข้าคลังในบัตรควบคุมสต็อก ปกติบัตรควบคุมสต็อกใบหนึ่งจะแสดงการรับจ่ายยาเพียง 1 ยี่ห้อ ยกเว้นถ้าเป็นยาประเภทเดียวกัน อาจจะใส่ในบัตรควบคุมสต็อกใบเดียวกันหลาย ๆ ยี่ห้อ ในรูปที่ 3.7 แสดงถึงลักษณะของบัตรควบคุมสต็อก

รูปที่ 3.7 ลักษณะของบัตรควบคุมสต็อก (Stock Card) โรงพยาบาลรามารินทร์
บัตรควบคุมสต็อก (Stock Card)

วัน เดือน ปี	ราคา	รายการ	รับ	จ่าย	Balance

2) ห้องจ่ายยาผู้ป่วยและหน่วยอื่น ๆ ที่ใช้ยา จะทำใบเบิกยาส่งมายังห้องคลังยา ในรูปที่ 3.8 แสดงถึงลักษณะของใบเบิกยา

รูปที่ 3.8 ลักษณะของใบเบิกยา โรงพยาบาลรามารินทร์
หน่วย.....

อันดับ	รายการ	จำนวนที่เบิก	จำนวนที่จ่าย	ราคาหน่วยละ	ราคารวม	หมายเหตุ

3) ห้องคลังยาจะจัดยาส่งให้แก่หน่วยต่าง ๆ ที่เบิกยา ตามใบเบิกยา โดยจะบันทึกในบัตรควบคุมสต็อก และในใบเบิกยา

ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการจัดซื้อยาของโรงพยาบาลรามารินทร์ คือ ผู้แทนยา
ขอครบถ้วนให้ช่วยส่งชื่อยา

ทัศนคติของแพทย์เกี่ยวกับการติดต่อกับบริษัทยา

การที่โรงพยาบาลของรัฐมาจะจัดซื้อยาจากบริษัทยาแห่งใดนั้น สิ่งสำคัญที่สุดขึ้นอยู่กับแพทย์ที่รักษาคนไข้ เพราะแพทย์เป็นผู้ตรวจรักษาและสั่งจ่ายยาให้แก่คนไข้ ซึ่งคนไข้จะนำไปส่งยามาเบิกยาที่ห้องจ่ายยา เมื่อยาในห้องยาใกล้จะหมด ก็จะเบิกที่ห้องคลังยา แผนกเภสัชกรรม และห้องคลังยาจะสั่งซื้อยาจากบริษัทยา ดังนั้น บริษัทยาจึงพยายามสร้างความสัมพันธ์ตลอดจนให้ขอมูลที่เป็นประโยชน์แก่แพทย์ เพื่อให้แพทย์นึกถึงยาของบริษัทตนมากกว่าของคู่แข่งอื่น

เคยมีการสำรวจทัศนคติของแพทย์เกี่ยวกับการติดต่อกับบริษัทยา (Contact with Pharmaceutical Companies)¹ โดยใช้แบบสอบถามให้แก่แพทย์ไทย เมื่อวันที่ 24 เมษายน 2521 จำนวน 2,210 คน ปรากฏว่าได้รับแบบสอบถามคืนจำนวน 170 คน หรือ 7.7% ซึ่งสรุปผลได้ดังนี้คือ

1. ก)	ผู้แทนยาคนที่ไปพบกับแพทย์บ่อยที่สุด จะพบกี่ครั้งต่อเดือน ?	
	พบน้อยกว่า 1 ครั้ง	6.5 %
	พบ 1 ครั้ง	51.3 %
	พบ 2 ครั้ง	16.2 %
	พบ 3 ครั้ง	8.2 %
	พบ 4 ครั้ง	8.8 %
	พบ 5 ครั้ง	1.1 %
	พบ 6 ครั้งหรือมากกว่า	2.3 %
	ไม่ตอบ	<u>5.7 %</u>
	รวม	<u>100.0 %</u>

เฉลี่ย ผู้แทนยาคนที่พบแพทย์บ่อยที่สุดจะพบโดยเฉลี่ยเท่ากับ 1.85 ครั้งต่อเดือน

¹International Research Associates (Asia) Ltd., "Contact with Pharmaceutical Companies," Medical Progress (July 1978).

ข) ผู้แทนยาคนที่พบกับแพทย์บ่อยที่สุดให้บริการดีเพียงไร ?

ให้บริการดีมาก (ถ่วงน้ำหนัก = 100)	33.9 %
ให้บริการพอใช้ (ถ่วงน้ำหนัก = 60)	59.3 %
ให้บริการเลว (ถ่วงน้ำหนัก = 20)	6.5 %
ไม่ตอบ	<u>0.3 %</u>
รวม	<u>100.0 %</u>

เฉลี่ย น้ำหนัก 70.99 สรุปได้ว่าแพทย์มีทัศนคติว่า ผู้แทนยาคนที่พบกับแพทย์บ่อยที่สุด โดยเฉลี่ยแล้วให้บริการในระดับค่อนข้างดี

2. ก) แพทย์ชอบให้ผู้แทนยาเข้าพบกี่ครั้งต่อเดือน ?

ให้พบน้อยกว่า 1 ครั้ง	1.8 %
ให้พบ 1 ครั้ง	51.2 %
ให้พบ 2 ครั้ง	19.4 %
ให้พบ 3 ครั้ง	6.5 %
ให้พบ 4 ครั้ง	11.2 %
ให้พบ 5 ครั้ง	- %
ให้พบ 6 ครั้ง หรือมากกว่า	1.8 %
ไม่ตอบ	<u>8.2 %</u>
รวม	<u>100.0 %</u>

เฉลี่ย แพทย์ต้องการให้ผู้แทนยาเข้าพบโดยเฉลี่ยเท่ากับ 1.88 ครั้งต่อเดือน

ข) แพทย์ชอบให้ผู้ป่วยแต่ละคนเข้าพบเป็นเวลากี่นาที ?

ให้พบน้อยกว่า 5 นาที	5.3 %
ให้พบ 5 - 7 นาที	30.0 %
ให้พบ 8 - 10 นาที	35.9 %
ให้พบ 11 - 15 นาที	14.7 %
ให้พบ 16 - 20 นาที	2.4 %
ให้พบ 21 - 60 นาที	4.1 %
ไม่ตอบ	<u>7.6 %</u>
รวม	<u>100.0 %</u>

เฉลี่ย แพทย์ต้องการให้ผู้ป่วยแต่ละคนเข้าพบโดยเฉลี่ยเท่ากับ 9.48 นาที

3. ความเห็นของแพทย์เกี่ยวกับคุณสมบัติของผู้แทนยาที่ดี 14 ประการ

1) ผู้แทนยาควรมีความรู้เกี่ยวกับเรื่องยาที่เสนอขาย

แพทย์คิดว่า สำคัญมาก (ถ่วงน้ำหนัก = 100)	77.1 %
แพทย์คิดว่า ค่อนข้างสำคัญ (ถ่วงน้ำหนัก = 60)	16.5 %
แพทย์คิดว่า สำคัญน้อยหรือไม่สำคัญ (ถ่วงน้ำหนัก = 20)	2.4 %
แพทย์ไม่ตอบ	<u>4.1 %</u>
รวม	<u>100.0 %</u>

เฉลี่ย น้ำหนัก 91.17 สรุปได้ว่าแพทย์มีทัศนคติว่า ความรู้เกี่ยวกับเรื่องยาที่เสนอขายของผู้แทนยาโดยเฉลี่ยแล้ว เป็นสิ่งที่มีความสำคัญค่อนข้างมาก (เป็นอันดับ 1)

2) ผู้แทนยาควรจะสามารถอธิบายและแนะนำยาได้โดยชัดเจนและตลอด	
แพทย์คิดว่า สำคัญมาก (ถ่วงน้ำหนัก = 100)	72.9 %
แพทย์คิดว่า ค่อนข้างสำคัญ (ถ่วงน้ำหนัก = 60)	17.6 %
แพทย์คิดว่า สำคัญน้อยหรือไม่สำคัญ (ถ่วงน้ำหนัก = 20)	14.7 %
แพทย์ไม่ตอบ	<u>5.9 %</u>
รวม	<u>100.0 %</u>

เฉลี่ย น้ำหนัก 88.64 สรุปได้ว่าแพทย์มีทัศนคติว่า ความสามารถในการอธิบาย และแนะนำยาของผู้แทนยาโดยเฉลี่ยแล้ว เป็นสิ่งที่มีความสำคัญค่อนข้างมาก (เป็นอันดับ 2)

3) ผู้แทนยาควรจะได้แจ้งการพูดแบบบรรยายหรือพูดไม่หยุด	
แพทย์คิดว่า สำคัญมาก (ถ่วงน้ำหนัก = 100)	62.4 %
แพทย์คิดว่า ค่อนข้างสำคัญ (ถ่วงน้ำหนัก = 60)	17.1 %
แพทย์คิดว่า สำคัญน้อยหรือไม่สำคัญ (ถ่วงน้ำหนัก = 20)	14.7 %
แพทย์ไม่ตอบ	<u>5.9 %</u>
รวม	<u>100.0 %</u>

เฉลี่ย น้ำหนัก 80.25 สรุปได้ว่าแพทย์มีทัศนคติว่า การแจ้งการพูดแบบบรรยาย หรือพูดไม่หยุดของผู้แทนยาโดยเฉลี่ยแล้ว เป็นสิ่งที่มีความสำคัญค่อนข้างมาก (เป็นอันดับ 3)

4) ผู้แทนยาควรจะมีบุคคลิกที่	
แพทยคิดว่า สำคัญมาก (ถ่วงน้ำหนัก = 100)	33.5 %
แพทยคิดว่า ค่อนข้างสำคัญ (ถ่วงน้ำหนัก = 60)	46.5 %
แพทยคิดว่า สำคัญน้อยหรือไม่สำคัญ (ถ่วงน้ำหนัก = 20)	14.1 %
แพทยไม่ตอบ	<u>5.9 %</u>
	รวม <u>100.0 %</u>

เฉลี่ย น้ำหนัก 68.25 สรุปได้ว่า แพทย์มีทัศนคติว่า บุคคลิกของผู้แทนยาโดยเฉลี่ยแล้วเป็นสิ่งที่ค่อนข้างสำคัญ (เป็นอันดับ 4)

5) ผู้แทนยาควรเป็นนักพูดที่ดีเข้าใจง่าย	
แพทยคิดว่า สำคัญมาก (ถ่วงน้ำหนัก = 100)	21.8 %
แพทยคิดว่า ค่อนข้างสำคัญ (ถ่วงน้ำหนัก = 60)	51.8 %
แพทยคิดว่า สำคัญน้อยหรือไม่สำคัญ (ถ่วงน้ำหนัก = 20)	20.0 %
แพทยไม่ตอบ	<u>6.5 %</u>
	รวม <u>100.0 %</u>

เฉลี่ย น้ำหนัก 58.73 (ใกล้เคียง 60) สรุปได้ว่า แพทย์มีทัศนคติว่า การเป็นนักพูดที่ดีเข้าใจง่ายของผู้แทนยาโดยเฉลี่ยแล้วเป็นสิ่งที่ค่อนข้างสำคัญ (เป็นอันดับ 5)

6) ผู้แทนยาควรจะให้ตัวอย่างยาเพียงพอต่อการทดลองด้านการรักษาพยาบาล (Clinical Trial)

แพทย์คิดว่า สำคัญมาก (ถ่วงน้ำหนัก = 100)	24.7 %
แพทย์คิดว่า ค่อนข้างสำคัญ (ถ่วงน้ำหนัก = 60)	40.6 %
แพทย์คิดว่า สำคัญน้อยหรือไม่สำคัญ (ถ่วงน้ำหนัก = 20)	27.6 %
แพทย์ไม่ตอบ	<u>7.1 %</u>
รวม	<u>100.0 %</u>

เฉลี่ย น้ำหนัก 58.73 (ใกล้เคียง 60) สรุปได้ว่า แพทย์มีทัศนคติว่า การให้ตัวอย่างยาที่มากเพียงพอต่อการทดลองด้านการรักษาพยาบาลของผู้แทนยาโดยเฉลี่ยแล้วเป็นสิ่งที่ค่อนข้างสำคัญ (เป็นอันดับ 6)

7) ผู้แทนยาควรมีวิธีการเสนอขายที่น่าสนใจ (เช่น มีอารมณ์ขัน เล่าเรื่องในสิ่งที่น่าสนใจ เป็นต้น)

แพทย์คิดว่า สำคัญมาก (ถ่วงน้ำหนัก = 100)	26.5 %
แพทย์คิดว่า ค่อนข้างสำคัญ (ถ่วงน้ำหนัก = 60)	36.5 %
แพทย์คิดว่า สำคัญน้อยหรือไม่สำคัญ (ถ่วงน้ำหนัก = 20)	29.4 %
แพทย์ไม่ตอบ	<u>7.6 %</u>
รวม	<u>100.0 %</u>

เฉลี่ย น้ำหนัก 58.73 (ใกล้เคียง 60) สรุปได้ว่า แพทย์มีทัศนคติว่า วิธีการเสนอขายที่น่าสนใจของผู้แทนยาโดยเฉลี่ยแล้วเป็นสิ่งที่ค่อนข้างสำคัญ (เป็นอันดับ 6)

8) ผู้แทนยาควรจะได้รับปริญญาในสาขาวิชาที่เกี่ยวข้อง เช่น
ทันตแพทย์, เภสัช, เคมี เป็นต้น

แพทย์คิดว่า สำคัญมาก (ถ่วงน้ำหนัก = 100)	14.7 %
แพทย์คิดว่า ค่อนข้างสำคัญ (ถ่วงน้ำหนัก = 60)	49.4 %
แพทย์คิดว่า สำคัญน้อยหรือไม่สำคัญ (ถ่วงน้ำหนัก = 20)	29.4 %
แพทย์ไม่ตอบ	6.5 %
รวม	100.0 %

เฉลี่ย น้ำหนัก 53.71 สรุปได้ว่า แพทย์มีทัศนคติว่า การได้รับปริญญาในสาขาวิชาที่เกี่ยวข้องของผู้แทนยานั้นโดยเฉลี่ยแล้วค่อนข้างจะสำคัญ (เป็นอันดับ 8)

9) ผู้แทนยาควรจะแสดงความมีน้ำใจ เช่น ให้อาหารของขวัญ เลี้ยงรับรอง เป็นต้น

แพทย์คิดว่า สำคัญมาก (ถ่วงน้ำหนัก = 100)	12.9 %
แพทย์คิดว่า ค่อนข้างสำคัญ (ถ่วงน้ำหนัก = 60)	31.8 %
แพทย์คิดว่า สำคัญน้อยหรือไม่สำคัญ (ถ่วงน้ำหนัก = 20)	49.4 %
แพทย์ไม่ตอบ	5.9 %
รวม	100.0 %

เฉลี่ย น้ำหนัก 44.50 สรุปได้ว่า แพทย์มีทัศนคติว่าการแสดงความมีน้ำใจของผู้แทนยานั้นโดยเฉลี่ยแล้วค่อนข้างจะสำคัญ (เป็นอันดับ 9)

10) ผู้แทนยาควรจะบรรลุนิติภาวะหรือเป็นผู้ใหญ่

แพทย์คิดว่า สำคัญมาก (ถ่วงน้ำหนัก = 100)	12.4 %
แพทย์คิดว่า ค่อนข้างสำคัญ (ถ่วงน้ำหนัก = 60)	24.1 %
แพทย์คิดว่า สำคัญน้อยหรือไม่สำคัญ (ถ่วงน้ำหนัก = 20)	55.3 %
แพทย์ไม่ตอบ	8.2 %
รวม	100.0 %

เฉลี่ย น้ำหนัก 41.28 สรุปได้ว่า แพทย์มีทัศนคติว่าความเป็นผู้ใหญ่ของผู้แทนยาโดยเฉลี่ยแล้วค่อนข้างจะสำคัญ (เป็นอันดับ 10)

11) ผู้แทนยาควรได้รับปริญญาทางการแพทย์	
แพทย์คิดว่า สำคัญมาก (ถ่วงน้ำหนัก = 100)	5.3 %
แพทย์คิดว่า ค่อนข้างสำคัญ (ถ่วงน้ำหนัก = 60)	27.6 %
แพทย์คิดว่า สำคัญน้อยหรือไม่สำคัญ (ถ่วงน้ำหนัก = 20)	61.8 %
แพทย์ไม่ตอบ	<u>5.3 %</u>
	รวม <u>100.0 %</u>

เฉลี่ย น้ำหนัก 36.15 สรุปได้ว่า แพทย์มีทัศนคติว่า การได้รับปริญญาทางการแพทย์ของผู้แทนยาโดยเฉลี่ยแล้วมีความสำคัญน้อย (เป็นอันดับ 11)

12) ผู้แทนยาควรอายุน้อย	
แพทย์คิดว่า สำคัญมาก (ถ่วงน้ำหนัก = 100)	7.1 %
แพทย์คิดว่า ค่อนข้างสำคัญ (ถ่วงน้ำหนัก = 60)	13.5 %
แพทย์คิดว่า สำคัญน้อยหรือไม่สำคัญ (ถ่วงน้ำหนัก = 20)	69.4 %
แพทย์ไม่ตอบ	<u>10.0 %</u>
	รวม <u>100.0 %</u>

เฉลี่ย น้ำหนัก 32.29 สรุปได้ว่า แพทย์มีทัศนคติว่า ผู้แทนยาควรอายุน้อย โดยเฉลี่ยแล้วมีความสำคัญน้อย (เป็นอันดับ 12)

13) ผู้แทนยาควรเป็นผู้หญิง (สิ่งอื่น ๆ เหมือนกัน)	
แพทย์คิดว่า สำคัญมาก (ถ่วงน้ำหนัก = 100)	5.9 %
แพทย์คิดว่า ค่อนข้างสำคัญ (ถ่วงน้ำหนัก = 60)	10.6 %
แพทย์คิดว่า สำคัญน้อยหรือไม่สำคัญ (ถ่วงน้ำหนัก = 20)	72.4 %
แพทย์ไม่ตอบ	<u>11.2 %</u>
	รวม <u>100.0 %</u>

เฉลี่ย น้ำหนัก 30.07 สรุปได้ว่า แพทย์มีทัศนคติว่า ผู้แทนยาควรเป็นผู้หญิง โดยเฉลี่ยแล้วมีความสำคัญน้อย (เป็นอันดับ 13)

14) ผู้แพทยาคกรเป็นผู้ชาย (สิ่งอื่น ๆ เหมือนกัน)	
แพทยคคควา สำคคญมาก (ถวงนำหนก = 100)	7.1 %
แพทยคคควา คคนขางสำคคญ (ถวงนำหนก = 60)	8.2 %
แพทยคคควา สำคคญน้อยหรอไมสำคคญ (ถวงนำหนก = 20)	74.7 %
แพทยไมคอบ	<u>10.0 %</u>
รวม	<u>100.0 %</u>

เฉลย น้าหนก 29.93 สรूपคคควา แพทยมทศนคคควา ผู้แพทยาคกรเป็นผู้ชาย โดยเฉลยแลวมคคควาสำคคญน้อย (เป็นอันดับ 14)

4. แพทยคคควาได้รับเอกศารเกยวกับยทางไปรษณีย (Medical Mailing Pieces) จากบรหษยาคาง ๆ เมอศคคควาหคคควาแลจนวนกคคควา ?

0 ฉบับ (3.5%)	1 ฉบับ (7.6%)	2 ฉบับ (14.1%)	3 ฉบับ (10.0%)
4 ฉบับ (10.0%)	5 ฉบับ (14.7%)	6 ฉบับ (2.9%)	7 ฉบับ (2.4%)
8 ฉบับ (2.9%)	9 ฉบับ (1.8%)	10 ฉบับ (13.5%)	11-15 ฉบับ (7.1%)
16 ฉบับหรือมากกว่า (8.2%)	จำไมคคควา, ไมทราบ (0%)	ไมคอบ (1.2%)	
รวม	100 %	เฉลย	6.94 ฉบับ

สรूपคคควา แพทยคคควาได้รับเอกศารเกยวกับยทางไปรษณียโดยเฉลยศคคควาหคคควาแลจนวนกคคควา 6.94 ฉบับ

5. ใครเป็นผู้เปคคควาเอกศารเกยวกับยทางไปรษณียออกอาน ?

คคควาแพทยคคควาเอง	92.9 %
เลขานุการ	5.3 %
พยาบาค	1.2 %
คนอคน	0 %
ไมคอบ	<u>0.6 %</u>
รวม	<u>100.0 %</u>

สรूपคคควา ส่วนใหญ่แพทยคคควาจะเป็นผู้เปคคควาเอกศารเกยวกับยทางไปรษณียออกอานเอง

6. เอกสารเกี่ยวกับยาทางไปรษณีย์ทุก ๆ 10 ฉบับที่แพทย์ได้รับ แพทย์คิดว่าน่าสนใจอ่านกี่ฉบับ ?

0 ฉบับ (3.5%)	1 ฉบับ (10.0%)	2 ฉบับ (20.6%)	3 ฉบับ (14.1%)
4 ฉบับ (4.1%)	5 ฉบับ (20.0%)	6 ฉบับ (2.4%)	7 ฉบับ (3.5%)
8 ฉบับ (7.1%)	9 ฉบับ (0.6%)	10 ฉบับ (11.8%)	ไม่ตอบ (2.4%)
รวม 100 %		เฉลี่ย 4.39 ฉบับ	

สรุปได้ว่า เอกสารเกี่ยวกับยาทางไปรษณีย์ทุก ๆ 10 ฉบับที่แพทย์ได้รับนั้น โดยเฉลี่ยแล้วน่าสนใจอ่านเพียง 4.39 ฉบับ

7. แพทย์คิดว่าสิ่งพิมพ์และเอกสารเกี่ยวกับยา (Brochures and Literature) ที่ได้รับจากผู้แทนยา มีความสำคัญในการประเมินค่าสินค้ามากแค่ไหน ?

แพทย์คิดว่า สำคัญมาก (ถ่วงน้ำหนัก = 100)	24.1 %
แพทย์คิดว่า ค่อนข้างสำคัญ (ถ่วงน้ำหนัก = 60)	57.6 %
แพทย์คิดว่า ไม่ค่อยสำคัญ (ถ่วงน้ำหนัก = 20)	12.9 %
แพทย์คิดว่า ไม่สำคัญเลย (ถ่วงน้ำหนัก = 0)	3.5 %
แพทย์ไม่ตอบ	1.8 %
รวม	100.0 %

เฉลี่ย น้ำหนัก 62.40 (ใกล้เคียง 60) สรุปได้ว่า แพทย์มีทัศนคติว่าสิ่งพิมพ์และเอกสารเกี่ยวกับยา มีความสำคัญในการประเมินค่าสินค้าโดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างสำคัญ

8. สิ่งพิมพ์และเอกสารเกี่ยวกับยาทุก ๆ 10 ฉบับ มีกี่ฉบับที่แพทย์คิดว่ามีประโยชน์และให้ข้อมูล ?

0 ฉบับ (1.8%)	1 ฉบับ (12.9%)	2 ฉบับ (12.4%)	3 ฉบับ (8.8%)
4 ฉบับ (8.8%)	5 ฉบับ (20.0%)	6 ฉบับ (8.2%)	7 ฉบับ (4.7%)
8 ฉบับ (7.6%)	9 ฉบับ (1.2%)	10 ฉบับ (8.8%)	ไม่ตอบ (4.7%)
รวม 100 %		เฉลี่ย 4.64 ฉบับ	

สรุปได้ว่า สิ่งพิมพ์และเอกสารเกี่ยวกับยาทุก ๆ 10 ฉบับ แพทย์คิดว่ามีประโยชน์และให้ข้อมูลเฉลี่ยเท่ากับ 4.64 ฉบับ

9. กิจกรรม 4 ประเภทต่อไปนี้ บริษัทยาใช้สำหรับให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าแก่แพทย์ แพทย์ชอบให้บริษัทยาใช้กิจกรรมประเภทไหนมากที่สุดตามลำดับ ?

1) บริษัทยาใช้วิธีการเสนอรายละเอียด (Detailing)

แพทย์ชอบอันดับ 1 (ถวงน้ำหนัก = 100)	39.4 %
แพทย์ชอบอันดับ 2 (ถวงน้ำหนัก = 80)	27.6 %
แพทย์ชอบอันดับ 3 (ถวงน้ำหนัก = 60)	17.6 %
แพทย์ชอบอันดับ 4 (ถวงน้ำหนัก = 40)	10.0 %
แพทย์ไม่ตอบ	<u>5.3 %</u>
รวม	<u>100.0 %</u>

เฉลี่ย น้ำหนัก 80.37 (ใกล้เคียง 80) สรุปได้ว่า แพทย์ชอบให้บริษัทยาให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า โดยใช้วิธีการเสนอรายละเอียด เฉลี่ยแล้วอยู่ในอันดับ 2

2) บริษัทฯใช้วิธีการจัดประชุม, อภิปราย, สัมมนา

แพทย์ชอบอันดับ 1	(ถ่วงน้ำหนัก = 100)	37.6 %
แพทย์ชอบอันดับ 2	(ถ่วงน้ำหนัก = 80)	13.5 %
แพทย์ชอบอันดับ 3	(ถ่วงน้ำหนัก = 60)	15.3 %
แพทย์ชอบอันดับ 4	(ถ่วงน้ำหนัก = 40)	25.9 %
แพทย์ไม่ตอบ		<u>7.6 %</u>
	รวม	<u>100.0 %</u>

เฉลี่ย น้ำหนัก 73.63 สรุปได้ว่า แพทย์ชอบให้บริษัทฯให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าโดยใช้วิธีการจัดประชุม, อภิปราย, สัมมนา เฉลี่ยแล้วอยู่ระหว่างอันดับ 2 กับอันดับ 3 แต่ใกล้เคียงอันดับ 2

3) บริษัทฯใช้วิธีการลงโฆษณาในวารสารทางแพทย์

แพทย์ชอบอันดับ 1	(ถ่วงน้ำหนัก = 100)	16.5 %
แพทย์ชอบอันดับ 2	(ถ่วงน้ำหนัก = 80)	34.1 %
แพทย์ชอบอันดับ 3	(ถ่วงน้ำหนัก = 60)	26.5 %
แพทย์ชอบอันดับ 4	(ถ่วงน้ำหนัก = 40)	16.5 %
แพทย์ไม่ตอบ		<u>6.5 %</u>
	รวม	<u>100.0 %</u>

เฉลี่ย น้ำหนัก 70.82 สรุปได้ว่า แพทย์ชอบให้บริษัทฯให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าโดยใช้วิธีการลงโฆษณาในวารสารทางแพทย์ เฉลี่ยแล้วอยู่ระหว่างอันดับ 2 และอันดับ 3

4) บริษัทฯ ใช้วิธีการส่งเอกสารเกี่ยวกับยาทางไปรษณีย์

แพทย์ชอบอันดับ 1 (ถ่วงน้ำหนัก = 100)	14.7 %
แพทย์ชอบอันดับ 2 (ถ่วงน้ำหนัก = 80)	20.6 %
แพทย์ชอบอันดับ 3 (ถ่วงน้ำหนัก = 60)	28.8 %
แพทย์ชอบอันดับ 4 (ถ่วงน้ำหนัก = 40)	29.4 %
แพทย์ไม่ตอบ	<u>6.5 %</u>
รวม	<u>100.0 %</u>

เฉลี่ย น้ำหนัก 64.40 สรุปได้ว่า แพทย์ชอบให้บริษัทฯ ให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า โดยใช้วิธีการส่งเอกสารเกี่ยวกับยาทางไปรษณีย์ เฉลี่ยแล้วอยู่ระหว่างอันดับ 2 กับ อันดับ 3 แต่ใกล้เคียงอันดับ 3

10. กิจกรรมทั้ง 4 ประเภทต่อไปนี้ แพทย์คิดว่ากิจกรรมประเภทไหนที่มีอิทธิพลที่ทำให้แพทย์เกิดความเชื่อมั่นและเกิดความสนใจในบริษัทฯ และสินค้ามากที่สุดตามลำดับ ?

1) การเสนอรายละเอียด (Detailing)

แพทย์คิดว่า มีอิทธิพลมากอันดับ 1 (ถ่วงน้ำหนัก = 100)	38.2 %
แพทย์คิดว่า มีอิทธิพลมากอันดับ 2 (ถ่วงน้ำหนัก = 80)	28.8 %
แพทย์คิดว่า มีอิทธิพลมากอันดับ 3 (ถ่วงน้ำหนัก = 60)	14.7 %
แพทย์คิดว่า มีอิทธิพลมากอันดับ 4 (ถ่วงน้ำหนัก = 40)	12.4 %
แพทย์ไม่ตอบ	<u>5.9 %</u>
รวม	<u>100.0 %</u>

เฉลี่ย น้ำหนัก 79.75 (ใกล้เคียง 80) สรุปได้ว่า แพทย์มีทัศนคติว่าการเสนอรายละเอียดมีอิทธิพลที่ทำให้แพทย์เกิดความเชื่อมั่นและเกิดความสนใจในบริษัทฯ และสินค้า โดยเฉลี่ยแล้วมากเป็นอันดับ 2

2) การจัดประชุม อภิปราย สัมมนา

แพทย์คิดว่า มีอิทธิพลมากอันดับ 1 (ถ่วงน้ำหนัก = 100)	40.6 %
แพทย์คิดว่า มีอิทธิพลมากอันดับ 2 (ถ่วงน้ำหนัก = 80)	14.1 %
แพทย์คิดว่า มีอิทธิพลมากอันดับ 3 (ถ่วงน้ำหนัก = 60)	14.1 %
แพทย์คิดว่า มีอิทธิพลมากอันดับ 4 (ถ่วงน้ำหนัก = 40)	24.1 %
แพทย์ไม่ตอบ	<u>7.1 %</u>
รวม	<u>100.0 %</u>

เฉลี่ย น้ำหนัก 75.32 สรุปได้ว่า แพทย์มีทัศนคติว่าการประชุม อภิปราย สัมมนา มีอิทธิพลที่ทำให้แพทย์เกิดความเชื่อมั่นและเกิดความสนใจในบริษัทฯ และสินค้า โดยเฉลี่ยแล้วมากกว่าระหว่างอันดับ 2 และอันดับ 3 แต่ใกล้เคียงอันดับ 2

3) การลงโฆษณาในวารสารทางแพทย์

แพทย์คิดว่า มีอิทธิพลมากอันดับ 1 (ถ่วงน้ำหนัก = 100)	15.3 %
แพทย์คิดว่า มีอิทธิพลมากอันดับ 2 (ถ่วงน้ำหนัก = 80)	32.9 %
แพทย์คิดว่า มีอิทธิพลมากอันดับ 3 (ถ่วงน้ำหนัก = 60)	28.2 %
แพทย์คิดว่า มีอิทธิพลมากอันดับ 4 (ถ่วงน้ำหนัก = 40)	17.1 %
แพทย์ไม่ตอบ	<u>6.5 %</u>
รวม	<u>100.0 %</u>

** เฉลี่ย น้ำหนัก 69.94 สรุปได้ว่า แพทย์มีทัศนคติว่าการโฆษณาในวารสารแพทย์ มีอิทธิพลที่ทำให้แพทย์เกิดความเชื่อมั่นและเกิดความสนใจในบริษัทฯ และสินค้า โดยเฉลี่ยแล้วมากกว่าระหว่างอันดับ 2 และอันดับ 3 **

4) การส่งเอกสารเกี่ยวกับยาทางไปรษณีย์

แพทย์คิดว่า มีอิทธิพลมากอันดับ 1 (ถ่วงน้ำหนัก = 100)	8.2 %
แพทย์คิดว่า มีอิทธิพลมากอันดับ 2 (ถ่วงน้ำหนัก = 80)	24.7 %
แพทย์คิดว่า มีอิทธิพลมากอันดับ 3 (ถ่วงน้ำหนัก = 60)	32.4 %
แพทย์คิดว่า มีอิทธิพลมากอันดับ 4 (ถ่วงน้ำหนัก = 40)	28.2 %
แพทย์ไม่ตอบ	<u>6.5 %</u>
รวม	<u>100.0 %</u>

เฉลี่ย น้ำหนัก 62.77 สรุปได้ว่า แพทย์มีทัศนคติว่าการส่งเอกสารเกี่ยวกับยาทางไปรษณีย์มีอิทธิพลที่ทำให้แพทย์เกิดความเชื่อมั่นและเกิดความสนใจในบริษัทยาและสินค้า โดยเฉลี่ยแล้วมากอันดับ 3

11. ถ้าสินค้ามีประสิทธิภาพและต้นทุนเหมือนกัน แพทย์จะเลือกซื้อสินค้าที่มีกิจกรรมประเภทไหนมากที่สุด

1) มีการประชุม อภิปราย สัมมนา

แพทย์คิดว่า จะเลือกซื้อ อันดับ 1 (ถ่วงน้ำหนัก = 100)	47.6 %
แพทย์คิดว่า จะเลือกซื้อ อันดับ 2 (ถ่วงน้ำหนัก = 80)	13.5 %
แพทย์คิดว่า จะเลือกซื้อ อันดับ 3 (ถ่วงน้ำหนัก = 60)	12.9 %
แพทย์คิดว่า จะเลือกซื้อ อันดับ 4 (ถ่วงน้ำหนัก = 40)	18.8 %
แพทย์ไม่ตอบ	<u>7.1 %</u>
รวม	<u>100.0 %</u>

เฉลี่ย น้ำหนัก 79.37 (ใกล้เคียง 80) สรุปได้ว่า แพทย์จะเลือกซื้อสินค้าที่มีการประชุม อภิปราย สัมมนา โดยเฉลี่ยแล้วเป็นอันดับ 2

2) มีการเสนอรายละเอียดโดยผู้แทนยาของบริษัท

แพทย์คิดว่า จะเลือกซื้อ	อันดับ 1 (ถวงน้ำหนัก = 100)	32.4 %
แพทย์คิดว่า จะเลือกซื้อ	อันดับ 2 (ถวงน้ำหนัก = 80)	29.4 %
แพทย์คิดว่า จะเลือกซื้อ	อันดับ 3 (ถวงน้ำหนัก = 60)	22.9 %
แพทย์คิดว่า จะเลือกซื้อ	อันดับ 4 (ถวงน้ำหนัก = 40)	9.4 %
แพทย์ไม่ตอบ		<u>5.9 %</u>
รวม		<u>100.0 %</u>

เฉลี่ย น้ำหนัก 78.00 (ใกล้เคียง 80) สรุปได้ว่า แพทย์จะเลือกซื้อสินค้าที่มีการเสนอรายละเอียดโดยผู้แทนยาของบริษัท โดยเฉลี่ยแล้วเป็นอันดับ 2

3) การลงโฆษณาในวารสารทางแพทย์

แพทย์คิดว่า จะเลือกซื้อ	อันดับ 1 (ถวงน้ำหนัก = 100)	20.0 %
แพทย์คิดว่า จะเลือกซื้อ	อันดับ 2 (ถวงน้ำหนัก = 80)	34.1 %
แพทย์คิดว่า จะเลือกซื้อ	อันดับ 3 (ถวงน้ำหนัก = 60)	21.8 %
แพทย์คิดว่า จะเลือกซื้อ	อันดับ 4 (ถวงน้ำหนัก = 40)	17.6 %
แพทย์ไม่ตอบ		<u>6.5 %</u>
รวม		<u>100.0 %</u>

**เฉลี่ย น้ำหนัก 72.08 สรุปได้ว่า แพทย์จะเลือกซื้อสินค้าที่มีการลงโฆษณาในวารสารทางแพทย์ โดยเฉลี่ยแล้วระหว่างอันดับ 2 และอันดับ 3 แต่ใกล้เคียงอันดับ 2 **

4) การส่งเสริมโดยทางไปรษณีย์ (Direct Mail)

แพทย์คิดว่า จะเลือกซื้อ อันดับ 1 (ถวงน้ำหนัก = 100)	5.3 %
แพทย์คิดว่า จะเลือกซื้อ อันดับ 2 (ถวงน้ำหนัก = 80)	21.8 %
แพทย์คิดว่า จะเลือกซื้อ อันดับ 3 (ถวงน้ำหนัก = 60)	30.0 %
แพทย์คิดว่า จะเลือกซื้อ อันดับ 4 (ถวงน้ำหนัก = 40)	34.1 %
แพทย์ ไม่ตอบ	<u>8.8 %</u>
รวม	<u>100.0 %</u>

เฉลี่ย น้ำหนัก 59.61 (ใกล้เคียง 60) สรุปได้ว่า แพทย์จะเลือกซื้อสินค้าที่มี
การส่งเสริมทางไปรษณีย์ โดยเฉลี่ยแล้วเป็นอันดับ 3