

สารนิพนธ์

เรื่อง

การตัดสินใจซื้อเครื่องมือแพทย์ในห้องผ่าตัดของบุคลากรของ
โรงพยาบาลในประเทศไทย

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วันที่ 8 กันยายน พ.ศ. 2567



ศุภรดา อัครนิพนธ์

นางสาวธัญญา อังคนานกุล

ผู้วิจัย

อภิสิทธิ์ รักถิ่น

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ศิริสุข รักถิ่น,

Ph.D.

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุเทพ นิ่มสาย,

Ph.D.

ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

Vorund. Ratanam,

รองศาสตราจารย์วิจิตร รักธรรม,

Ph.D.

รักษาการแทนคณบดีวิทยาลัยการจัดการ

มหาวิทยาลัยมหิดล

ศักดิ์สิทธิ์ สติมานนท์

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ทัศนีย์ สติมานนท์,

Ph.D.

กรรมการสอบสารนิพนธ์

การตัดสินใจซื้อเครื่องมือแพทย์ในห้องผ่าตัดของบุคลากร ของโรงพยาบาลในประเทศไทย
 FACTORS INFLUENCING THE PURCHASE DECISION OF SURGICAL INSTRUMENTS IN
 THAI HOSPITALS

ธัญญา อังคนานุกูล 6550251

กจ.ม.

คณะกรรมการที่ปรึกษาสารนิพนธ์: ผู้ช่วยศาสตราจารย์ศิริสุข รักถิ่น, Ph.D,
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุเทพ นิมสวาย, Ph.D, ผู้ช่วยศาสตราจารย์ทัศนีย์ สติมานนท์, Ph.D

บทคัดย่อ

ปัจจุบันอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ในกำลังเติบโตอย่างต่อเนื่องและมีมูลค่ามหาศาล ทำให้มีผู้ประกอบการจำนวนมากที่หันมาให้ความสนใจในธุรกิจนี้ ส่งผลให้อุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์มีการแข่งขันที่สูงขึ้น การจะทำธุรกิจในด้านนี้ให้ประสบความสำเร็จจึงเป็นเรื่องท้าทายอย่างมาก ดังนั้นงานวิจัยนี้จึงตั้งใจศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องมือแพทย์ในห้องผ่าตัดของบุคลากรของโรงพยาบาลในประเทศไทย เพื่อนำมาออกแบบเป็นกลยุทธ์ทางการตลาดให้กับบริษัทเครื่องมือแพทย์ในประเทศไทย เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน (Competitive Advantage) และโอกาสในการเติบโตทางธุรกิจ

โดยการศึกษาเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยใช้วิธีเก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก (in-depth interview) โดยใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) ซึ่งกลุ่มตัวอย่างในงานวิจัยนี้คือ บุคลากรที่เป็นผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการตัดสินใจซื้อเครื่องมือแพทย์ในห้องผ่าตัด จำนวนทั้งสิ้น 24 คน โดยแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม คือ แพทย์และพยาบาลผู้ใช้งานเครื่องมือในห้องผ่าตัด วิศวกรเครื่องมือแพทย์ (Biomedical Engineer) และกลุ่มหัวหน้าแผนกและผู้บริหารโรงพยาบาล โดยผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องมือแพทย์แบ่งเป็น 5 ประเด็น คือ ปัจจัยทางด้านคุณภาพ ปัจจัยทางด้านราคา/งบประมาณ ปัจจัยทางด้านบริการหลังการขาย ปัจจัยทางด้านความต้องการในการใช้เครื่องมือ และปัจจัยทางด้านนโยบายฝ่ายบริหาร ดังนั้นผู้ทำธุรกิจทางด้านเครื่องมือแพทย์ จึงควรพิจารณาปัจจัยเหล่านี้ เพื่อให้ธุรกิจสามารถที่จะแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพ

คำสำคัญ : เครื่องมือแพทย์/ บุคลากรทางการแพทย์/ กลยุทธ์/ การตัดสินใจซื้อ