

Trong nghiên cứu của Hanakita xạ phẫu trên 22 bệnh nhân u màng não không điển hình, tỷ lệ kiểm soát tại thời điểm 1 năm là 74%, 2 năm là 39%, 5 năm là 16%⁴. Báo cáo của Park xạ phẫu Gamma Knife đối với u màng não sau phẫu thuật cho thấy tỷ lệ tái phát đối với u màng não độ cao là 32%⁵. Trong nghiên cứu của chúng tôi, với thời gian theo dõi trung bình 13 tháng (7-21 tháng), có 3 bệnh nhân tái phát (12,5%), trong đó gồm 2/21 bệnh nhân u màng não độ II và 1/3 bệnh nhân u màng não độ III. Tỷ lệ kiểm soát tại thời điểm 1 năm là 94,1%. Kết quả này cũng phù hợp với các nghiên cứu của các tác giả khác.

V. KẾT LUẬN

Xạ phẫu Gamma Knife kiểm soát tại chỗ hiệu quả đối với u màng não độ cao.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. **Modha A, Gutin PH.** Diagnosis and treatment of atypical and anaplastic meningiomas: a review. *Neurosurgery*. Sep 2005;57(3):538-50; discussion 538-50. doi:10.1227/01.neu.0000170980.47582.a5.
2. **Louis DN, Perry A, Reifenberger G, et al.** The 2016 World Health Organization Classification of Tumors of the Central Nervous System: a summary. *Acta neuropathologica*. Jun 2016; 131(6): 803-20. doi:10.1007/s00401-016-1545-1.
3. **Perry A, Stafford SL, Scheithauer BW, Suman VJ, Lohse CM.** Meningioma grading: an analysis of histologic parameters. *The American journal of surgical pathology*. Dec 1997;21(12):1455-65. doi:10.1097/00000478-199712000-00008.
4. **Hanakita S, Koga T, Igaki H, et al.** Role of gamma knife surgery for intracranial atypical (WHO grade II) meningiomas. *Journal of neurosurgery*. Dec 2013;119(6):1410-4. doi: 10.3171/2013.8.JNS13343.
5. **Park CK, Jung NY, Chang WS, Jung HH, Chang JW.** Gamma Knife Radiosurgery for Postoperative Remnant Meningioma: Analysis of Recurrence Factors According to World Health Organization Grade. *World neurosurgery*. Dec 2019;132:e399-e402. doi:10.1016/j.wneu.2019.08.136.
6. **Wilson TA, Huang L, Ramanathan D, et al.** Review of Atypical and Anaplastic Meningiomas: Classification, Molecular Biology, and Management. *Frontiers in oncology*. 2020;10:565582. doi:10.3389/fonc.2020.565582.
7. **Hasan S, Young M, Albert T, et al.** The role of adjuvant radiotherapy after gross total resection of atypical meningiomas. *World neurosurgery*. May 2015;83(5):808-15. doi:10.1016/j.wneu.2014.12.037.

KHẢO SÁT THỰC TRẠNG BÁN LẺ THUỐC DỰA TRÊN TÌNH HUỐNG MUA THUỐC KÊ ĐƠN TẠI CÁC NHÀ THUỐC TƯ NHÂN TRÊN ĐỊA BÀN HUYỆN CỬ CHI, THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Võ Thảo Nguyên*, Nguyễn Thị Thu Thủy*

TÓM TẮT

Đặt vấn đề: Nghiên cứu được thực hiện nhằm có được cái nhìn tổng quan về thực trạng bán lẻ thuốc của nhân viên bán hàng (NVBH) trên địa bàn huyện Củ Chi, từ đó đề ra các giải pháp phù hợp nhằm nâng cao chất lượng cung ứng thuốc cho cộng đồng. **Đối tượng và phương pháp nghiên cứu:** Nghiên cứu cắt ngang mô tả quan sát trực tiếp NVBH đang làm việc tại 279 nhà thuốc tư nhân trên địa bàn huyện Củ Chi từ 11/2020 – 06/2021 và thu thập kết quả nghiên cứu gồm đặc điểm NVBH, kết quả giao dịch của NVBH dựa trên việc đóng vai khách hàng với tình huống yêu cầu mua thuốc nhỏ mắt kê đơn Tobradex. **Kết quả:** Khảo sát 317 nhân viên bán hàng với tỷ lệ nam: nữ 1: 3,3; độ tuổi trung bình 33,58 ± 6,80 tuổi; 60,9% là dược sĩ trung học; 69,4% chưa từng tham gia bất kỳ lớp tập huấn về kỹ năng bán lẻ thuốc và 30,3% chưa từng tham gia lớp đào tạo, cập nhật kiến thức về GPP.

Về kết quả giao dịch, 47,0% NVBH không yêu cầu trình đơn thuốc khi được yêu cầu bán thuốc Tobradex, trong đó 97,3% đồng ý cung cấp sản phẩm gồm 57,7% thay thế Tobradex bằng một thuốc kê đơn khác; 28,9% bán Tobradex đúng yêu cầu và 10,7% bán Tobradex kèm thuốc khác. **Kết luận:** Nghiên cứu cho thấy thực trạng thực hiện nguyên tắc GPP của NVBH tại các nhà thuốc tư nhân trên địa bàn huyện Củ Chi còn nhiều bất cập. Vì vậy, cần nâng cao kiến thức, kỹ năng của NVBH và thúc đẩy việc thực hiện nghiêm túc nguyên tắc GPP tại các nhà thuốc cộng đồng.

Từ khóa: bán lẻ thuốc, dược sĩ cộng đồng, nhà thuốc tư nhân, thuốc kê đơn, Tobradex.

SUMMARY

SURVEY THE RETAILING STATUS WITH PRESCRIPTION DRUG SITUATION AT PRIVATE PHARMACIES IN CU CHI DISTRICT, HO CHI MINH CITY

Background: The study was carried out to get an overview on the current situation of drug retailing at private pharmacies in CuChi district, thereby proposing solutions to improving quality of drug supply. **Method:** A cross – sectional descriptive study by directing observation of community pharmacists, working at 279 private pharmacies in CuChi district

*Đại học Y Dược TP.HCM

Chịu trách nhiệm chính: Nguyễn Thị Thu Thủy

Email: nguyenthuthuy@ump.edu.vn

Ngày nhận bài: 2.8.2021

Ngày phản biện khoa học: 30.9.2021

Ngày duyệt bài: 6.10.2021

from Nov-2020 to Jun-2021 and collecting data including their characteristics and transaction results based on playing the role of customer, requiring a prescription eye-drop drug (Tobradex) scenario. **Results:** The sample of 317 community pharmacists has gender difference between male: female with the ratio of 1:3.3; average age of 33.58 ± 6.80 years old; 60.9% pharmacists with intermediate level; 69.4% pharmacists having not attended any training course of drug retailing skills and 30.3% having not attended training course of updating GPP. Regarding to transaction results, 47.0% pharmacists did not require medical prescription; 97.3% of them agreed to provide drug, in which 57.7% replaced Tobradex by another prescription drug, 28.9% sold Tobradex as required and 10.7% sold Tobradex with another drug. **Conclusion:** This study has shown that community pharmacists and pharmacies did not strictly follow GPP principle. Therefore, it is necessary to improve the knowledge and skills of community pharmacists and promote the implementation of GPP principles in community pharmacies.

Keywords: drug retail, community pharmacist, private pharmacy, prescription drugs, Tobradex.

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Ở Việt Nam, cũng như nhiều nước đang phát triển, cơ sở bán lẻ thuốc thường là nguồn thông tin chăm sóc sức khỏe đầu tiên mà người dân có thể tiếp cận khi xuất hiện triệu chứng bệnh, đặc biệt quan trọng với những vùng xa xôi nhất trên đất nước. Tại Việt Nam năm 2011 số lượng nhà thuốc trên toàn quốc đạt hơn 40.000 (với khoảng 12.000 nhà thuốc tư nhân) và tăng lên gấp 1,4 lần tương đương với 54.250 vào năm 2015^{[4], [5]}. Chính vì vậy vai trò của dược sĩ cộng đồng ngày càng được đề cao với nhiều yêu cầu chặt chẽ hơn cả về năng lực chuyên môn lẫn kỹ năng thực hành.

Hiện nay, mặc dù rất nhiều đề tài nghiên cứu về thực trạng bán lẻ thuốc tại các nhà thuốc tư

nhân được thực hiện, nhưng chưa có nghiên cứu nào thực hiện trên thực trạng bán lẻ thuốc, nhất là thuốc kê đơn dựa trên tình huống mua thuốc nhất định. Vì vậy đề tài này được thực hiện nhằm khảo sát thực trạng bán lẻ thuốc dựa trên tình huống mua thuốc kê đơn tại các nhà thuốc tư nhân trên địa bàn huyện Củ Chi – một huyện ngoại thành thuộc Tp. Hồ Chí Minh (TP.HCM), từ đó đề ra các giải pháp phù hợp nhằm nâng cao chất lượng cung ứng thuốc cho cộng đồng. Nghiên cứu này được thực hiện với 2 mục tiêu cụ thể như sau:

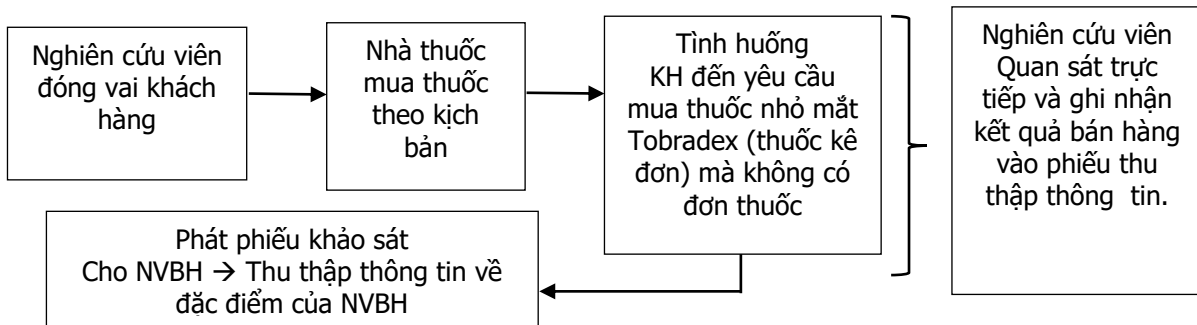
1. *Khảo sát đặc điểm của nhân viên bán hàng tại các nhà thuốc tư nhân trên địa bàn huyện Củ Chi, TP.HCM.*

2. *Khảo sát thực trạng bán lẻ thuốc dựa trên tình huống mua thuốc kê đơn Tobradex tại các nhà thuốc tư nhân trên địa bàn huyện Củ Chi, TP.HCM.*

II. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Đối tượng nghiên cứu. Kết quả bán lẻ thuốc dựa trên tình huống mua thuốc kê đơn Tobradex và đặc điểm nhân viên bán hàng thực hiện giao dịch tại thời điểm nghiên cứu tại tất cả các nhà thuốc tư nhân trên địa bàn huyện Củ Chi, TP.HCM.

Phương pháp nghiên cứu. Nghiên cứu cắt ngang mô tả dựa trên quan sát trực tiếp quá trình bán và tư vấn khách hàng mua thuốc kê đơn Tobradex và phiếu thu thập thông tin. Nghiên cứu viên đóng vai khách hàng (KH) dựa trên kịch bản tình huống, qua đó quan sát trực tiếp NVBH đang làm việc tại các nhà thuốc tư nhân và thu thập kết quả nghiên cứu. Trình tự nghiên cứu được trình bày trong hình 1.



Hình 1. Quy trình tiến hành khảo sát thu thập thông tin

Kịch bản tình huống: Điều tra viên vào nhà thuốc và hỏi mua 1 chai nhỏ mắt Tobradex cho em trai (25 tuổi) với triệu chứng mắt trái bị đỏ, ngứa, cảm giác khó chịu và không đi khám tại cơ sở y tế, biết được thuốc do tìm hiểu trên mạng.

Nếu nhà thuốc không có sản phẩm Tobradex, nghiên cứu viên phải chấp nhận bất kỳ lời đề nghị từ NVBH.

Mẫu nghiên cứu

Cỡ mẫu. Tại 279 nhà thuốc tư nhân đang hoạt động trên địa bàn huyện Củ Chi theo danh sách của Sở y tế TP HCM cập nhật ngày 16/12/2019^[3], đề tài khảo sát tất cả NVBH thỏa tiêu chí chọn mẫu trong thời gian nghiên cứu đang làm việc tại các nhà thuốc tư nhân có giấy phép kinh doanh còn hiệu lực, đạt chuẩn GPP đang hoạt động trên địa bàn huyện Củ Chi, TPHCM. Nghiên cứu không thực hiện khảo sát tại nhà thuốc bệnh viện/trong khuôn viên bệnh viện, các cơ sở bán lẻ dược liệu/thuốc đông y, các đại lý bán thuốc, chuỗi nhà thuốc, nhà thuốc của công ty dược phẩm.

Tại mỗi nhà thuốc tư nhân, quá trình khảo sát được thực hiện cho 1 NVBH tại mỗi ca làm việc. Nếu một ca có nhiều hơn 1 NVBH cùng lúc, chỉ tiến hành khảo sát cho 1 NVBH cho ca làm việc đó.

Tiêu chí chọn mẫu:

Tiêu chí lựa chọn:

- NVBH đang làm việc tại các nhà thuốc tư nhân tại thời điểm tiến hành khảo sát.
- NVBH trực tiếp thực hiện việc bán và tư vấn sử dụng thuốc

Tiêu chí loại trừ

- NVBH không đồng ý cung cấp thông tin phục vụ nghiên cứu
- Quá trình bán và tư vấn bị gián đoạn do nguyên nhân từ phía NVBH
- Nhiều hơn 1 NVBH tham gia trong quá trình bán và tư vấn khách hàng

Thời gian và địa điểm nghiên cứu

Thời gian: nghiên cứu được thực hiện từ tháng 11/2020 – 06/2021.

Địa điểm: thực hiện tại các nhà thuốc tư nhân trên địa bàn huyện Củ Chi, TP.HCM

Thông kê và xử lý số liệu. Dữ liệu được xử lý thống kê bằng phần mềm thống kê SPSS 20.0 với kết quả được trình bày dưới dạng hình và bảng.

III. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

Đặc điểm của nhân viên bán hàng tại các nhà thuốc trên địa bàn huyện Củ Chi, TP.HCM. Khảo sát 279 nhà thuốc tư nhân đang hoạt động trên địa bàn huyện Củ Chi, đề tài thu thập mẫu nghiên cứu gồm 317 NVBH đang làm việc tại thời điểm tiến hành khảo sát. Các đặc điểm về giới tính, tuổi tác và chuyên môn nghề nghiệp của NVBH tham gia khảo sát được trình bày trong bảng 1.

Bảng 1. Đặc điểm của nhân viên bán hàng

STT	Đặc điểm	Phân loại	Tần số(%)
1	Giới tính	Nam	73 (23,0)
		Nữ	244(77,0)
2	Trình độ	Dược sĩ sau đại học	2 (0,6)

	chuyên môn	Dược sĩ đại học	39 (12,3)
		Dược sĩ cao đẳng	76 (24,0)
		Dược sĩ trung học	193(60,9)
		Dược tá và y sĩ	7(2,2)
3	Chức vụ trong nhà thuốc	Chủ nhà thuốc	223(69,3)
		NVBH	95(29,5)
		Chủ nhà thuốc kiêm dược sĩ phụ trách chuyên môn	4 (1,2)
4	Mức độ yêu thích công việc	1.Rất không thích	1 (0,3)
		2.Không thích	5 (1,6)
		3.Trung bình	93(29,3)
		4.Thích	161(50,8)
		5.Rất thích	57(18,0)
5	Lớp tập huấn kỹ năng bán lẻ thuốc	Không tham gia	220(69,4)
		Có tham gia	97(30,6)
6	Lớp đào tạo, cập nhật GPP	Không tham gia	96(30,3)
		Có tham gia	221(69,7)
7	Mức độ tự cập nhật kiến thức chuyên môn	Dưới 3 lần/tuần	22(6,9)
		1 – 2 lần/tuần	81(25,6)
		Chỉ khi cần	214(67,5)
8	Thâm niên kinh nghiệm trong lĩnh vực bán lẻ	Dưới 1 năm	5 (1,6)
		Từ 1 đến dưới 2 năm	21(6,6)
		Từ 2 đến dưới 5 năm	74(23,3)
		Trên 5 năm	217(68,5)
			GTTB ± ĐLC (GTNN-GTLN)
9	Tuổi	33,58 ± 6,80 (23 – 56)	
10	Số năm sau khi tốt nghiệp	8,24 ± 4,88 (1 – 30)	

Ghi chú: GTTB ± ĐLC: Giá trị trung bình - Độ lệch chuẩn

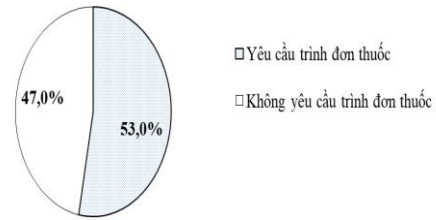
GTNN-GTLN: Giá trị nhỏ nhất-Giá trị lớn nhất.

Theo bảng 1, đề tài ghi nhận mẫu nghiên cứu với 317 NVBH làm việc tại các nhà thuốc tư nhân trên địa bàn có sự chênh lệch về giới tính với tỉ lệ nam: nữ là 1: 3,3; độ tuổi trung bình 33,58 ± 6,80 tuổi và dao động từ 23 đến 56 tuổi. Đa số NVBH là dược sĩ trung học (60,9%) với thời gian sau tốt nghiệp trung bình 8,24 ± 4,88 năm (dao động từ 1 đến 30 năm). Gần 70% NVBH có kinh nghiệm làm việc trên 5 năm với 69,4% NVBH chưa từng tham gia lớp tập huấn về kỹ năng bán lẻ thuốc và 30,3% chưa từng tham gia lớp đào tạo, cập nhật kiến thức về GPP; hơn 60% tự cập nhật kiến thức chuyên môn khi cần. Về chức vụ trong nhà thuốc, người bán là chủ nhà thuốc chiếm gần 2/3 tổng số mẫu nghiên cứu, người

trực tiếp đứng bán vừa là chủ vừa là dược sĩ phụ trách chuyên môn của nhà thuốc chiếm 1,2%. Về mức độ yêu thích công việc, 68,8% đánh giá từ thích trở lên và 31,2% đánh giá mức trung bình trở xuống.

Thực trạng bán lẻ thuốc kê đơn (Tobradex) của nhân viên bán hàng tại các nhà thuốc tư nhân trên địa bàn huyện Củ Chi, TP.HCM. Tỷ lệ yêu cầu trình đơn thuốc và chấp nhận bán thuốc

Thống kê 317 lượt giao dịch giữa NVBH với nghiên cứu viên, đề tài ghi nhận tỷ lệ NVBH yêu cầu trình đơn thuốc và trình bày trong hình 2.



Hình 2. Tỷ lệ NVBH có và không yêu cầu trình đơn thuốc (N = 317)

Theo hình 2, trong tổng số 317 NVBH được khảo sát, 53,0% chủ động yêu cầu trình đơn thuốc và 47,0% không yêu cầu trình đơn thuốc dù Tobradex thuộc nhóm thuốc kê đơn. Kết quả giao dịch được trình bày trong bảng 2.

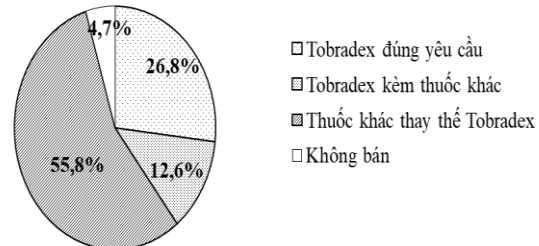
Bảng 2. Kết quả giao dịch của NVBH

Kết quả giao dịch		Yêu cầu trình đơn thuốc n = 168 (53,0)	Không yêu cầu trình đơn thuốc n = 149 (47,0)	p – value
BÁN		157 (93,5)	145 (97,3)	0,403
KHÔNG BÁN		11 (6,5)	4 (2,7)	0,098
Lí do	Hết hàng	5 (3,0)	4 (2,7)	0,876
	Không có đơn thuốc	6 (3,5)	0 (0,0)	0,020

Theo bảng 2, trong nhóm yêu cầu trình đơn thuốc, mặc dù người mua thuốc không có đơn thuốc theo kịch bản, 93,5% đồng ý bán thuốc và 6,5% không đồng ý bán thuốc. Như vậy tỷ lệ không đồng ý bán thuốc rất thấp; trong đó có 3,5% không bán vì lý do không trình đơn thuốc và 3,0% vì lý do không có sản phẩm yêu cầu. Trong nhóm không yêu cầu trình đơn thuốc, 2,7% không bán thuốc vì lý do không có thuốc và 97,3% đồng ý cung cấp sản phẩm. Đề tài ghi nhận tỷ lệ không cung cấp sản phẩm vì lý do không có đơn thuốc ở nhóm yêu cầu trình đơn thuốc (3,5%) cao hơn có ý nghĩa thống kê so với nhóm không yêu cầu trình đơn thuốc (0,0%) với $p < 0,05$. Việc mua thuốc kê đơn bắt buộc phải trình đơn thuốc là yêu cầu chuyên môn theo GPP. Tuy nhiên mặc dù không có đơn thuốc, đa số NVBH vẫn thực hiện việc bán thuốc kê đơn, chỉ có 1,9% NVBH trên toàn mẫu không bán thuốc vì lý do không trình đơn thuốc.

Kết quả bán lẻ thuốc kê đơn Tobradex

Về kết quả bán lẻ thuốc kê đơn Tobradex, đề tài ghi nhận các kết quả bán thuốc của NVBH được trình bày trong hình 3.



Hình 3. Kết quả bán lẻ thuốc kê đơn Tobradex (N = 317)

Theo hình 3, đề tài ghi nhận 4,7% không bán; 26,8% bán Tobradex theo đúng yêu cầu từ KH; 55,8% bán một thuốc khác thay thế Tobradex, và 12,6% bán Tobradex kèm theo một thuốc khác.

Phân tích chi tiết kết quả giao dịch ở nhóm có và không có yêu cầu trình đơn thuốc, đề tài ghi nhận kết quả được trình bày trong bảng 3.

Bảng 3. Kết quả giao dịch của NVBH có cung cấp sản phẩm (N = 317)

Kết quả bán hàng		Yêu cầu trình đơn thuốc n = 168 (53,0)	Không yêu cầu trình đơn thuốc n = 149 (47,0)	p – value
BÁN		157 (93,5)	145 (97,3)	
Tobradex đúng yêu cầu		42 (25,0)	43 (28,9)	0,440
Tobradex + thuốc khác		24 (14,3)	16 (10,7)	0,344
Nhóm nhỏ mắt	Bổ sung vitamin	3 (1,8)	1 (0,7)	0,376
	Nước muối nhỏ mắt	11 (6,5)	6 (4,0)	0,315
Nhóm viên uống bổ mắt		7 (4,2)	8 (5,4)	0,616

Mỡ tra mắt		3 (1,8)	1 (0,7)	0,376
Thuốc khác thay thế Tobradex		91 (54,2)	86 (57,7)	0,527
Thuốc nhỏ mắt kê đơn	Có 2 thành phần tương tự Tobradex	8 (4,8)	6 (4,0)	0,751
	Chỉ có 1 hoạt chất Tobramycin	69 (41,1)	67 (45,0)	0,486
Thuốc nhỏ mắt không kê đơn		14 (8,3)	12 (8,1)	0,928
Viên uống bổ mắt		0 (0,0)	1 (0,7)	0,319

Theo bảng 3, đề tài ghi nhận trong số NV không yêu cầu trình đơn thuốc 28,9% bán Tobradex đúng yêu cầu; 10,7% bán Tobradex kèm thêm thuốc khác; 57,7% NV thay thế Tobradex bằng một thuốc khác. Ở nhóm NVBH yêu cầu trình đơn thuốc, 25,0% vẫn bán Tobradex theo yêu cầu dù không có đơn thuốc, 14,3% bán Tobradex kèm thêm một thuốc khác và 54,2% thay thế Tobradex bằng một thuốc khác.

Các thuốc bán kèm với Tobradex bao gồm nhóm nhỏ mắt (nước muối 0,9%, vitamin – V.Rohto Lycee), viên uống bổ mắt (Galepo, vitamin A – D) và mỡ tra mắt (Tetracyclin). Đề tài không ghi nhận sự khác biệt có ý nghĩa thống kê trong tỷ lệ các nhóm thuốc bán kèm ở 2 nhóm NVBH yêu cầu và không yêu cầu trình đơn thuốc. Trong đó đa số NVBH bán kèm viên uống bổ mắt hoặc nước muối nhỏ mắt.

Các thuốc bán thay thế Tobradex bao gồm thuốc nhỏ mắt kê đơn khác với 2 hoạt chất tương tự (Tobidex) hoặc với 1 hoạt chất tương tự (Biracin – E, Torexvis – D, Tobrex); thuốc nhỏ mắt không kê đơn (Osla, Eskar); viên uống bổ mắt (Galepo, Vitamin A – D). Đề tài không ghi nhận sự khác biệt có ý nghĩa thống kê trong tỷ lệ các nhóm thuốc thay thế ở 2 nhóm NVBH yêu cầu và không yêu cầu trình đơn thuốc ($p > 0,05$). Trong đó đa số thay thế bằng thuốc có một hoạt chất tương tự tobramycin (chiếm 41,1% ở nhóm yêu cầu trình đơn thuốc và 45,0% ở nhóm không yêu cầu trình đơn thuốc); có 8,3% ở nhóm yêu cầu trình đơn thuốc và 8,1% ở nhóm không yêu cầu trình đơn thuốc thay thế bằng thuốc nhỏ mắt không kê đơn.

IV. BÀN LUẬN

Từ những thực trạng bán lẻ thuốc dựa trên tình huống mua thuốc kê đơn đề tài ghi nhận 47,0% NV không yêu cầu trình đơn thuốc và 97,3% trong số đó vẫn cung cấp sản phẩm cho KH cho thấy thực trạng kém tuân thủ nguyên tắc "Thực hành tốt cơ sở bán lẻ thuốc – GPP" do Bộ Y tế ban hành của NVBH trên địa bàn huyện Củ Chi xuất phát từ việc NV chưa được tập huấn kỹ trước khi hành nghề^[2]. Ngoài việc bán đúng Tobradex theo yêu cầu, 55,8% NVBH vẫn dễ dàng thay thế Tobradex bằng một thuốc khác

với đa số tự chỉ định thuốc kê đơn có hoạt chất tương tự. Bên cạnh đó, tỉ lệ NV chủ động yêu cầu trình đơn và có quyết định không bán vì lý do không trình được đơn thuốc chỉ chiếm 1,9% trên tổng số NV được khảo sát là một con số đáng báo động vì trên thực tế, đây là kết quả được khuyến khích nhất để có thể hạn chế việc sử dụng kháng sinh tràn lan và thực hiện đúng quy định bán thuốc kê đơn của NVBH.

Như vậy, thông qua tình huống mua thuốc nhỏ mắt kê đơn Tobradex, đề tài đã ghi nhận các kết quả bán hàng của NV và cho thấy thực trạng bán lẻ thuốc kê đơn tại các nhà thuốc tư nhân hiện nay trên địa bàn khảo sát. Đề tài được thực hiện bằng phương pháp quan sát nên kết quả nghiên cứu đã thể hiện một cách khách quan kết quả bán hàng thực tế của NVBH. Tuy nhiên, đề tài chỉ mới ghi nhận kết quả giao dịch ở tình huống bán thuốc kê đơn giữa nhóm NV có và không yêu cầu trình đơn thuốc nhưng phân tích các yếu tố liên quan đến kết quả bán lẻ thuốc của NVBH.

V. KẾT LUẬN

Nghiên cứu ghi nhận thực trạng thực hiện nguyên tắc GPP của NVBH làm việc tại các nhà thuốc tư nhân trên địa bàn huyện Củ Chi chưa nghiêm ngặt với 47% NV không yêu cầu trình đơn thuốc và chỉ có 1,9% NV không đồng ý bán thuốc kê đơn vì lý do không có đơn thuốc. Vì vậy, cần nâng cao kiến thức, kỹ năng của NVBH và thúc đẩy việc thực hiện nghiêm túc nguyên tắc GPP tại các nhà thuốc cộng đồng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Bộ Y tế (2017)**, "Tăng cường kiểm soát kê đơn thuốc và bán thuốc kê đơn giai đoạn 2017-2020".
- Bộ Y tế (2018)**, "Thông tư số 02/2018/TT-BYT quy định về "Thực hành tốt cơ sở bán lẻ thuốc".
- Sở Y tế TP.HCM (2019)**, "Danh sách các nhà thuốc năm 2019-2020".
- Nguyen Tuan Anh et al. (2017)**, "Pharmaceutical Policy in Vietnam", Pharmaceutical Policy in Countries with Developing Healthcare Systems, pp. 75-94.
- Tran Van De et al. (2019)**, "Factors influencing community pharmacists' recommendation of over-the-counter medications in four Vietnam cities", Tropical Journal of Pharmaceutical Research. **18** (2).