

DOI: 10.58490/ctump.2025i83.3401

ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG VÀ CÁC YẾU TỐ LIÊN QUAN ĐẾN Ý ĐỊNH BÁN CORTICOID CỦA NGƯỜI BÁN THUỐC TẠI CƠ SỞ BÁN LẺ THUỐC Ở THÀNH PHỐ CẦN THƠ NĂM 2024-2025

Phạm Thành Suôi¹, Nguyễn Phúc Hưng^{1*}, Võ Thị Mỹ Hương¹,
Nguyễn Phú Vinh², Hồ Thị Thu Hằng³, Hoàng Đình Tiêng¹

1. Đại học Y Dược Cần Thơ

2. Đại học Văn Hiến

3. Sở Y tế Vĩnh Long

*Email: nphung@ctump.edu.vn

Ngày nhận bài: 15/01/2025

Ngày phản biện: 19/01/2025

Ngày duyệt đăng: 25/01/2025

TÓM TẮT

Đặt vấn đề: Thuốc chứa corticoid là một trong những loại thuốc được sử dụng phổ biến đối với việc điều trị nhiều tình trạng sức khỏe, đặc biệt là các bệnh lý về da liễu, hô hấp và nội tiết. Người bán thuốc đóng vai trò quan trọng trong việc đảm bảo an toàn cho người dân đối với việc kiểm soát và sử dụng hợp lý thuốc chứa corticoid. **Mục tiêu nghiên cứu:** Đánh giá thực trạng và các yếu tố tác động đến ý định bán corticoid của người bán thuốc tại cơ sở bán lẻ thuốc ở thành phố Cần Thơ năm 2024-2025. **Đối tượng và phương pháp nghiên cứu:** Nghiên cứu mô tả cắt ngang, thực hiện thông qua khảo sát bằng bộ câu hỏi trên 329 người bán thuốc tại cơ sở bán lẻ thuốc ở thành phố Cần Thơ trong khoảng thời gian từ tháng 05/2024 đến tháng 01/2025. **Kết quả:** Trong 329 cơ sở bán lẻ thuốc tham gia nghiên cứu, có 66,9% người bán thuốc là nữ giới với trình độ chuyên môn chủ yếu là Dược sĩ Đại học (91,2%) và đều là chủ nhà thuốc (89,4%). Về loại hình cơ sở kinh doanh, phần lớn các cơ sở bán lẻ thuốc là nhà thuốc tư nhân (93,6%) và ở khu vực thành thị (55,9%). Vị trí công việc có tác động rõ rệt đến ý định bán corticoid của người bán thuốc, với nhân viên bán thuốc có xu hướng có ý định bán corticoid cao hơn so với chủ nhà thuốc. **Kết luận:** Vị trí công việc của người bán thuốc có tác động mạnh mẽ đến hành vi bán corticoid. nhấn mạnh sự cần thiết phải tăng cường đào tạo và giám sát đối với các nhóm nhân viên bán thuốc, đặc biệt là trong các cơ sở bán thuốc tư nhân, nhằm đảm bảo việc bán corticoid đúng quy định và bảo vệ sức khỏe cộng đồng.

Từ khóa: Hành vi bán thuốc, corticoid, người bán thuốc, cơ sở bán lẻ thuốc.

ABSTRACT

EVALUATION OF THE CURRENT STATUS AND FACTORS INFLUENCING THE INTENTION TO SELL CORTICOIDS AMONG RETAIL PHARMACY STAFF IN CAN THO CITY, 2024-2025

Phạm Thanh Suoi¹, Nguyễn Phúc Hưng^{1*}, Võ Thị Mỹ Hương¹,
Nguyễn Phú Vinh², Hồ Thị Thu Hằng³, Hoàng Đình Tiêng¹

1. Can Tho University of Medicine and Pharmacy

2. Van Hien University

3. Vinh Long Department of health

Background: Corticosteroids are one of the most used drugs for the treatment of many health conditions, especially dermatological, respiratory and endocrine diseases. Pharmacists play an important role in ensuring public safety in the control and rational use of corticosteroids.

Objective: To evaluate the status and factors influencing the intention to sell corticosteroids among pharmacy staff at retail pharmacies in Can Tho City during 2024-2025. **Materials and methods:** A

*cross-sectional descriptive study was conducted through an online survey of 329 pharmacy staff at retail pharmacies in Can Tho City from May 2024 to January 2025. The survey questionnaire was designed using the Google Forms platform. **Results:** Among the 329 retail pharmacies participating in the study, 66.9% of the pharmacy staff were female, with 91.2% having a university degree in pharmacy, and most of them were pharmacy owners (89.4%). Regarding the type of pharmacy, 93.6% were private pharmacies, and 55.9% of the pharmacies were in urban areas. The results indicated that job position had a significant impact on the intention to sell corticosteroids, with pharmacy employees showing a higher tendency to sell corticosteroids than pharmacy owners. **Conclusion:** The study confirms that the job position of pharmacy staff significantly influences the intention to sell corticosteroids. This highlights the need to enhance training and supervision of pharmacy staff, particularly in private pharmacies, to ensure the sale of corticosteroids complies with regulations and protects public health.*

Keywords: Medication sales behavior, corticosteroids, pharmacy staff, retail pharmacies.

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Thuốc chứa corticoid là một trong những loại thuốc được sử dụng phổ biến đối với việc điều trị nhiều tình trạng sức khỏe, đặc biệt là các bệnh lý về da liễu, hô hấp và nội tiết. Với tác dụng chống viêm, chống dị ứng và ức chế miễn dịch mạnh mẽ [1], thuốc chứa corticoid giúp rút ngắn thời gian điều trị và cải thiện nhanh chóng các triệu chứng. Chính vì vậy, thuốc chứa corticoid được người dân tìm mua rất nhiều ở các cơ sở bán lẻ thuốc (CSBLT), tuy nhiên, đa phần đều không có đơn thuốc với sự chỉ định trực tiếp của bác sĩ. Bên cạnh những tác dụng điều trị hiệu quả, thuốc chứa corticoid vẫn tiềm ẩn rất nhiều tác dụng không mong muốn có thể ảnh hưởng đến nhiều cơ quan trong cơ thể, thêm vào đó, nếu sử dụng đồng thời với các thuốc khác cũng có nguy cơ cao xảy ra các tương tác bất lợi [2]. Người bán thuốc (NBT) đóng vai trò quan trọng trong việc đảm bảo an toàn cho người dân đối với việc kiểm soát và sử dụng hợp lý thuốc chứa corticoid. Nhằm đánh giá một số yếu tố tác động đến ý định bán thuốc có chứa corticoid của người bán thuốc tại CSBLT ở thành phố Cần Thơ năm 2024-2025 để đảm bảo an toàn, hợp lý và hiệu quả khi tư vấn, hướng dẫn sử dụng thuốc chứa corticoid, cũng như hạn chế các tác dụng không mong muốn có thể xảy ra, nghiên cứu được xây dựng và thực hiện.

II. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1. Đối tượng nghiên cứu

Người bán thuốc đang công tác tại các cơ sở bán lẻ thuốc ở thành phố Cần Thơ.

- **Tiêu chuẩn chọn mẫu:** Người bán thuốc đang công tác tại các cơ sở bán lẻ thuốc đang hoạt động và đồng ý tham gia nghiên cứu.

- **Tiêu chuẩn loại trừ:** Người bán thuốc trả lời không đầy đủ bảng khảo sát hoặc đánh theo một trình tự nhất định của bộ câu hỏi khảo sát.

2.2. Phương pháp nghiên cứu

- **Thiết kế nghiên cứu:** Nghiên cứu mô tả cắt ngang, thực hiện thông qua khảo sát người bán thuốc tại cơ sở bán lẻ thuốc ở thành phố Cần Thơ trong khoảng thời gian từ tháng 05/2024 đến tháng 01/2025.

- **Cỡ mẫu và phương pháp chọn mẫu:** Thang đo được kiểm định hệ số tin cậy và thực hiện phân tích nhân tố khám phá EFA. Vì vậy, kích thước mẫu phải lớn để đưa vào phân tích EFA. Theo Serena Carpenter, tỷ lệ quan sát/biến đo lường tối thiểu là 5:1; nghĩa là 1 biến đo lường cần tối thiểu 5 mẫu quan sát [3]. Do bộ câu hỏi của nghiên cứu này sau hiệu chỉnh

gồm 28 câu hỏi, nên tỉ lệ mẫu tối thiểu là 140, Thực tế, số lượng mẫu thu được trong nghiên cứu này là 329, phù hợp với điều kiện kích thước mẫu. Phương pháp chọn mẫu: Lấy mẫu theo phương pháp ngẫu nhiên thuận tiện trên một người bán thuốc/cơ sở bán lẻ thuốc.

- Nội dung nghiên cứu:

+ Đặc điểm mẫu nghiên cứu: Thông tin cơ sở bán lẻ thuốc: Loại hình cơ sở bán lẻ thuốc (Tư nhân và Chuỗi nhà thuốc), Vị trí địa lý (Thành thị và Nông thôn); Thông tin người bán thuốc: Giới tính (Nam và Nữ), trình độ chuyên môn (Trung cấp/Cao đẳng/Đại học và Sau Đại học), vị trí công việc (Chủ nhà thuốc và Khác). Kết quả được trình bày dưới dạng tần suất và tỷ lệ (%).

+ Thực trạng các yếu tố tác động đến ý định bán corticoid của người bán thuốc: gồm 28 câu hỏi: Trong đó, Thái độ (8 câu), Chuẩn chủ quan (11 câu), Nhận thức kiểm soát hành vi (10 câu) và Ý định (3 câu). Nghiên cứu sử dụng thang đo Likert 5 mức độ với số điểm được đánh theo thứ tự như sau: 1 = “Rất không đồng ý”, 2 = “Không đồng ý”, 3 = “Đồng ý một phần”, 4 = “Đồng ý”, 5 = “Rất đồng ý”. Cách đánh giá: lấy số lượng người bán thuốc lựa chọn của mỗi mức độ chia cho tổng số người bán thuốc được khảo sát và nhân 100 để thu được tỷ lệ cần tính toán. Điểm trung bình của mỗi phần được tính bằng tổng điểm các câu hỏi chia cho số lượng câu hỏi trong mỗi phần [4].

+ Đánh giá các yếu tố tác động đến ý định bán corticoid của người bán thuốc: Đặc điểm nhân khẩu học tác động đến ý định bán corticoid của người bán thuốc tại cơ sở bán lẻ thuốc ở thành phố Cần Thơ năm 2024-2025 trình bày dưới dạng Trung vị (IQR) và Giá trị trung bình.

- Phương pháp tổng hợp và xử lý dữ liệu:

+ Số liệu thu thập được nhập liệu bằng phần mềm Excel 16.63.1 và phân tích bằng phần mềm SPSS 26.0.

+ Kết quả được trình bày dưới dạng tần suất, tỷ lệ (%), trung bình $\pm$ độ lệch chuẩn, trung vị và khoảng tứ vị 25% - 75%.

- **Đạo đức nghiên cứu:** Nghiên cứu này đã được phê duyệt bởi Hội đồng đạo đức trong nghiên cứu y sinh học Trường Đại học Y Dược Cần Thơ (Số phê duyệt 24.010.GV/PCT-HĐĐĐ ngày 20/05/2024).

III. KẾT QUẢ

3.1. Đặc điểm của mẫu nghiên cứu

Nghiên cứu ghi nhận đa số người bán thuốc là nữ giới (chiếm 66,9%) có trình độ chuyên môn Dược sĩ Đại học (91,2%) và đều là chủ nhà thuốc (89,4%). Về loại hình cơ sở kinh doanh, phần lớn các CSBLT là nhà thuốc tư nhân (93,6%), và các cơ sở này chủ yếu hoạt động ở khu vực thành thị (55,9%).

3.2. Thực trạng thái độ, chuẩn chủ quan, nhận thức kiểm soát hành vi và ý định bán corticoid của người bán thuốc tại cơ sở bán lẻ thuốc ở thành phố Cần Thơ năm 2024-2025

Bảng 1. Mô tả thực trạng thái độ, chuẩn chủ quan, nhận thức kiểm soát hành vi và ý định bán corticoid của người bán thuốc tại CSBLT ở Thành phố Cần Thơ năm 2024-2025

Nội dung	Điểm TB/ Trung vị	Độ lệch chuẩn (±SD)	Tần suất (Tỷ lệ % người lựa chọn)				
			Mức 1	Mức 2	Mức 3	Mức 4	Mức 5
Thái độ							
A1	3,70	0,978	5 (1,5)	44 (13,4)	60 (18,2)	157 (47,7)	63 (19,1)
A2	4,02	0,759	2 (0,6)	17 (5,2)	28 (8,5)	207 (62,9)	75 (22,8)
A3	3,71	0,942	9 (2,7)	24 (7,3)	80 (24,3)	155 (47,1)	61 (18,5)
A4	4,09	0,786	5 (1,5)	9 (2,7)	31 (9,4)	191 (58,1)	93 (28,3)
A5	3,47	1,113	15 (4,6)	62 (18,8)	60 (18,2)	137 (41,6)	55 (16,7)
A6	3,53	1,132	22 (6,7)	48 (14,6)	49 (14,9)	155 (47,1)	55 (16,7)
A7	3,54	1,053	15 (4,6)	41 (12,5)	80 (24,3)	138 (41,9)	55 (16,7)
A8	3,79	0,871	6 (1,8)	17 (5,2)	80 (24,3)	164 (49,8)	62 (18,8)
A _{tb}	3,73	0,784	Hệ số Cronbach's Alpha (CA): 0,927				
Chuẩn chủ quan							
SN1	3,30	1,024	24 (7,3)	43 (13,1)	93 (28,3)	147 (44,7)	22 (6,7)
SN2	2,64	0,971	35 (10,6)	123 (37,4)	101 (30,7)	64 (19,5)	6 (1,8)
SN3	2,86	0,924	31 (9,4)	70 (21,3)	147 (44,7)	77 (23,4)	4 (1,2)
SN4	2,97	0,902	24 (7,3)	64 (19,5)	143 (43,5)	95 (28,9)	3 (0,9)
SN5	2,86	0,983	31 (9,4)	85 (25,8)	117 (35,6)	90 (27,4)	6 (1,8)
SN6	3,33	1,072	24 (7,3)	48 (14,6)	84 (25,5)	141 (42,9)	32 (9,7)
SN7	2,81	0,948	37 (11,2)	70 (21,3)	145 (44,1)	73 (22,2)	4 (1,2)
SN8	2,95	0,991	34 (10,3)	59 (17,9)	132 (40,1)	96 (29,2)	8 (2,4)
SN9	2,89	0,971	34 (10,3)	68 (20,7)	130 (39,5)	93 (28,3)	4 (1,2)
SN10	3,19	1,045	27 (8,2)	55 (16,7)	94 (28,6)	135 (41,0)	18 (5,5)
SN11	2,50	1,060	68 (20,7)	102 (31,0)	90 (27,4)	66 (20,1)	3 (0,9)
SN _{tb}	2,94	0,819	Hệ số Cronbach's Alpha (CA): 0.953				
Nhận thức kiểm soát hành vi							
PBC1	3,21	1,061	23 (7,0)	65 (19,8)	83 (25,2)	135 (41,0)	23 (7,0)
PBC2	3,02	1,036	25 (7,6)	82 (24,9)	100 (30,4)	106 (32,2)	16 (4,9)
PBC3	2,88	1,018	28 (8,5)	94 (28,6)	113 (34,3)	79 (24,0)	15 (4,6)
PBC4	2,90	1,080	33 (10,0)	97 (29,5)	84 (25,5)	101 (30,7)	14 (4,3)
PBC5	3,02	1,010	26 (7,9)	71 (21,6)	120 (36,5)	96 (29,2)	16 (4,9)
PBC6	2,86	0,961	31 (9,4)	75 (22,8)	140 (42,6)	74 (22,5)	9 (2,7)
PBC7	2,87	1,042	31 (9,4)	93 (28,3)	111 (33,7)	77 (23,4)	17 (5,2)
PBC8	2,81	1,023	31 (9,4)	105 (31,9)	102 (31,0)	79 (24,0)	12 (3,6)
PBC9	3,25	1,002	19 (5,8)	61(18,5)	84 (25,5)	149 (45,3)	16 (4,9)
PBC10	3,07	0,981	22 (6,7)	67 (20,4)	120 (36,5)	106 (32,2)	14 (4,3)
PBC _{tb}	2,99	0,834	Hệ số Cronbach's Alpha (CA): 0.944				
Ý định							
I1	2,94	1,099	33 (10,0)	95 (28,9)	73 (22,2)	114 (34,7)	14 (4,3)
I2	2,82	1,121	42 (12,8)	101 (30,7)	74 (22,5)	98 (29,8)	14 (4,3)
I3	2,78	1,132	44 (13,4)	108 (32,8)	67 (20,4)	96 (29,2)	14 (4,3)
I _{tb}	2,85	1,061	Hệ số Cronbach's Alpha (CA): 0.945				

Nghiên cứu ghi nhận Thái độ (A) có tổng điểm trung bình cao nhất với 3,73/5 điểm, Trong đó, điểm trung bình cao nhất là A4. Người bán thuốc là người có vị trí rất quan trọng

(có kỹ năng, kiến thức) để cung cấp lời khuyên, tư vấn cho việc sử dụng corticoid cho người bệnh với 4,09/5 điểm; ngược lại, giá trị trung bình thấp nhất là I3. Tôi sẽ bán corticoid nếu người mua có điều kiện kinh tế với 2,85/5 điểm.

3.3. Đánh giá các yếu tố liên quan đến ý định bán corticoid của người bán thuốc tại cơ sở bán lẻ thuốc ở thành phố Cần Thơ năm 2024-2025

Bảng 2. Mô tả đặc điểm nhân khẩu học tác động đến ý định bán corticoid của người bán thuốc tại CSBLT ở thành phố Cần Thơ năm 2024-2025

Đặc điểm		Trung vị tổng điểm ý định (IQR)	Thứ hạng trung bình*	P
Loại hình nhà thuốc	Nhà thuốc tư nhân	9,00 (6,00)	162,84	0,104
	Nhà thuốc thuộc chuỗi	9,00 (3,00)	196,74	
Vị trí địa lý	Thành thị	9,00 (6,00)	161,71	0,468
	Nông thôn	9,00 (6,00)	169,17	
Giới tính	Nam	9,00 (6,00)	168,69	0,611
	Nữ	9,00 (6,00)	163,17	
Trình độ chuyên môn về Dược	Trung cấp/Cao đẳng/ Đại học	9,00 (6,00)	165,03	0,987
	Sau Đại học	9,00 (6,00)	164,74	
Vị trí công việc	Chủ nhà thuốc	9,00 (6,00)	161,31	0,036
	Khác	9,00 (6,00)	195,97	

Nghiên cứu ghi nhận trung vị (IQR) của tất cả các nhóm đều là 9,00 (6,00), tuy nhiên, nhóm nhà thuốc thuộc chuỗi lại có IQR thấp hơn với giá trị là 3,00 và nhóm này cũng có thứ hạng trung bình cao nhất (với 196,74). Nghiên cứu cũng thấy được rằng vị trí công việc của người bán thuốc có sự khác biệt mang ý nghĩa thống kê ($p = 0,035 < 0,05$).

IV. BÀN LUẬN

4.1. Bàn luận về đặc điểm của mẫu nghiên cứu

Nghiên cứu ghi nhận 329 người bán thuốc phù hợp tiêu chí và được đưa vào phân tích trong giai đoạn 2024-2025. Trong đó, có 66,9% là nữ, tương đồng với nghiên cứu của Shakeel et al. [1] (83,2% nữ). Điều này có thể do nữ giới thường được đánh giá cao về sự cẩn thận, kiên nhẫn và kỹ năng giao tiếp trong ngành dược. Về trình độ chuyên môn, có 91,2% người bán thuốc có văn bằng dược sĩ Trung cấp/Cao đẳng/Đại học, phù hợp với Luật Dược 105/2016/QH13 [5], quy định rằng các nhà thuốc tại thành phố Cần Thơ phải do dược sĩ tối thiểu là trung cấp chịu trách nhiệm. Về loại hình kinh doanh, 93,6% là nhà thuốc tư nhân, khác với nghiên cứu của Kurdi SM [6] tại Saudi Arabia (2023), khi chuỗi nhà thuốc chiếm đa số với 84,4%. Điều này phản ánh sự phát triển mạnh mẽ của mô hình chuỗi trên thế giới, trong khi tại Việt Nam, chuỗi nhà thuốc vẫn đang mở rộng, còn người dân vẫn quen với nhà thuốc tư nhân để tư vấn và chăm sóc sức khỏe ban đầu. Về vị trí công việc, có 48,3% người bán thuốc là chủ nhà thuốc, tương đồng với nghiên cứu của Hung NP năm 2024 (45,3%), cho thấy phần lớn cơ sở bán lẻ thuốc tại Cần Thơ do cá nhân tự quản lý [7]. Về vị trí địa lý, 55,9% cơ sở hoạt động ở thành thị, tương đồng với nghiên cứu của Shakya S (2020) tại Kathmandu Valley [8] với tỷ lệ 54,2%. Điều này có thể do nhu cầu y tế cao hơn ở đô thị, cùng với mức thu nhập và khả năng chi trả tốt hơn, giúp nhà thuốc tại thành thị đạt lợi nhuận cao hơn.

4.2. Về thực trạng thái độ, chuẩn chủ quan, nhận thức kiểm soát hành vi và ý định bán corticoid của người bán thuốc tại cơ sở bán lẻ thuốc ở thành phố Cần Thơ năm 2024-2025

Nghiên cứu đã xây dựng thang đo các yếu tố liên quan đến ý định bán corticoid của người bán thuốc tại Cần Thơ dựa trên lý thuyết và các nghiên cứu trước đó [1, [2, [4, [6, [7, [8, [9]. Thang đo đánh giá nhiều khía cạnh với hệ số Cronbach's Alpha tương đối cao, chứng tỏ độ tin cậy và tính nhất quán nội tại. Việc sử dụng thang đo Likert 5 mức độ giúp thu thập dữ liệu hiệu quả, hỗ trợ các cơ sở bán lẻ thuốc đưa ra chiến lược phù hợp nhằm nâng cao sức khỏe cộng đồng. Kết quả cho thấy điểm trung bình chung của thái độ đạt $3,73 \pm 0,784$, phản ánh thái độ khá tích cực của người bán thuốc, tương đồng với nghiên cứu của Alshehri AM [10] với $6,15/7 \pm 1,12$. Các mục A2 (4,02) và A4 (4,09) có điểm cao nhất, cho thấy sự đồng thuận về vai trò tư vấn và việc hỏi rõ mục đích sử dụng corticoid. Nghiên cứu ghi nhận có khoảng 47,7% – 62,9% người bán thuốc chọn mức 4 (Đồng ý) và 5 (Hoàn toàn đồng ý), trong khi tỷ lệ không đồng ý rất thấp (1,5–6,7%). Điều này cho thấy ý thức rõ ràng của người bán thuốc về trách nhiệm dược sĩ trong chăm sóc sức khỏe cộng đồng. Nghiên cứu của Mansour Ossama và cộng sự tại Syria [4] cũng nhấn mạnh tầm quan trọng của thái độ dược sĩ trong tư vấn sử dụng thuốc an toàn và phòng ngừa lạm dụng các thuốc có nguy cơ cao như corticoid.

4.3. Về các yếu tố liên quan đến ý định bán corticoid của người bán thuốc tại cơ sở bán lẻ thuốc ở thành phố Cần Thơ năm 2024-2025

Nghiên cứu phân tích đặc điểm nhân khẩu học của người bán thuốc tại các cơ sở bán lẻ ở Cần Thơ năm 2024-2025 nhằm đánh giá sự khác biệt về ý định bán corticoid giữa các nhóm. Kết quả cho thấy trung vị tổng điểm ý định là 9,00 ở hầu hết các nhóm, phản ánh sự đồng nhất về ý định bán corticoid trên toàn bộ mẫu khảo sát. Tuy nhiên, nhà thuốc thuộc chuỗi có IQR = 3,00, thấp hơn đáng kể so với nhà thuốc tư nhân (IQR = 6,00), cho thấy sự đồng nhất cao hơn. Điều này có thể do chính sách đào tạo và quản lý chặt chẽ của chuỗi nhà thuốc. Nghiên cứu của Kurdi SM và cộng sự tại Saudi Arabia [6] cũng cho thấy nhân viên nhà thuốc chuỗi tuân thủ quy định được phẩm tốt hơn. Tuy nhiên, thứ hạng trung bình của nhà thuốc chuỗi cao hơn, cho thấy ý định bán corticoid vẫn cao, có thể do áp lực từ doanh số của các chuỗi nhà thuốc lớn hơn, cùng với đó là những chính sách khuyến khích tăng doanh thu dựa trên các mục tiêu kinh doanh. Điều này đặt ra mâu thuẫn giữa lợi nhuận và trách nhiệm tuân thủ quy định bán thuốc. Vị trí công việc là yếu tố duy nhất có ý nghĩa thống kê ($p = 0,036$) trong ý định bán corticoid. Nhóm “Khác” có thứ hạng trung bình cao hơn (195,97) so với “Chủ nhà thuốc” (161,31), tương tự nghiên cứu của Shakya (2020) tại Nepal [8]. Tuy nhiên, ý định bán được phẩm ở nhóm “Chủ nhà thuốc” lại thấp hơn đáng kể so với nhóm “Khác”, điều này có thể giải thích là do sự phát triển mạnh mẽ của hệ thống chuỗi nhà thuốc trên thế giới dẫn đến việc thực hành nghề nghiệp trực tiếp tại các cơ sở bán lẻ thuốc chủ yếu là nhân viên, trong khi chủ nhà thuốc chủ yếu thực hiện các hoạt động quản lý và phát triển kinh doanh.

V. KẾT LUẬN

Vị trí công việc của người bán thuốc có tác động mạnh mẽ đến hành vi bán corticoid. Nhân viên bán thuốc có ý định bán corticoid cao hơn so với chủ nhà thuốc, điều này phản ánh sự khác biệt trong trách nhiệm và mức độ giám sát giữa các vị trí công việc. Kết quả này nhấn mạnh sự cần thiết phải tăng cường đào tạo và giám sát đối với các nhóm nhân viên

bán thuốc, đặc biệt là trong các cơ sở bán thuốc tư nhân, nhằm đảm bảo việc bán corticoid đúng quy định và bảo vệ sức khỏe cộng đồng. Các phát hiện từ nghiên cứu này có thể được áp dụng rộng rãi hơn cho các khu vực khác, đặc biệt trong bối cảnh cần có các biện pháp quản lý chặt chẽ hơn về việc sử dụng và bán thuốc kê đơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Shakeel S, Nesar S, Iffat W, et al. Pharmacists' insights and behaviors in preventing the misuse of topical corticosteroids in Pakistan: a mixed-method study. *Cosmetics*. 2021;8(3):72. <https://doi.org/10.3390/cosmetics8030072>.
 2. Barakat M, Thiab S, Farha RA, et al. An evaluation of pharmacists' general attitudes, knowledge, and phobias regarding medications that include corticosteroids: a cross-sectional study. *Journal of Pharmaceutical Health Care and Sciences*. 2024;10(1):8. <https://doi.org/10.1186/s40780-024-00329-x>.
 3. Carpenter S. Ten steps in scale development and reporting: A guide for researchers. *Communication methods and measures*. 2018;12(1):25-44. <https://doi.org/10.1080/19312458.2017.1396583>.
 4. Mansour Ossama A-KR. Community pharmacists' role in controlling bacterial antibiotic resistance in Aleppo, Syria. *Iranian journal of pharmaceutical research: IJPR*. 2017;16(4):1612.
 5. The Vietnam National Assembly. Law on Pharmacy No. 105/2016/QH13 dated April 6, 2016. 2016.
 6. Kurdi SM, Alamer A, Alqarni A, et al. Insight into Current Practices of Community Pharmacists in Topical Corticosteroid Prescribing and Counseling: Cross-Sectional Survey Study from Saudi Arabia. *Healthcare*. 2024;12(14):1425. <https://doi.org/10.3390/healthcare12141425>.
 7. Hung NP, Vinh NP, Phung LM, Suol PT, Minh TN, Toan PT. Evaluation of factors affecting pharmacists' behavior regarding the sale of vitamins at retail pharmacies in vinh long province from 2022-2023. *Journal of Military Pharmaco-medicine*. 2024;49(4):52-63. <https://doi.org/10.56535/jmpm.v49i4.609>.
 8. Shakya S, Shrestha S, Shrestha RK, Giri U, Shrestha S. Knowledge, attitude and practice of emergency contraceptive pills among community pharmacy practitioners working in Kathmandu Valley: a cross-sectional study. *BMC Health Services Research*. 2020;20:1-18. <https://doi.org/10.1186/s12913-020-05543-5>.
 9. Siltrakool B. Assessment of community pharmacists' knowledge, attitude and practice regarding non-prescription antimicrobial use and resistance in Thailand. 2018. <https://doi.org/10.18745/th.19619>.
 10. Alshehri AM, Alenazi OS, Almutairi SA, et al. Pharmacist Intention to Provide Medication Therapy Management Services in Saudi Arabia: A Study Using the Theory of Planned Behaviour. *International Journal of Environmental Research and Public Health*. 2022;19(9):5279. <https://doi.org/10.3390/ijerph19095279>.
-