

УДК 6156614.27:616-052

**КРУГЛЫЙ СТОЛ ПО ПРОБЛЕМЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ВРАЧЕЙ И
ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ**

Вавренчук А.С., Сунцова К.В.

Обзор мнений, высказанных на Круглом столе «Не нарушаются ли права пациентов фармацевтическими компаниями?», проведенном в Волгоградском государственном медицинском университете.

Ключевые слова: врач, пациент, фармацевтический бизнес.

**ROUND TABLE ON A PROBLEM OF MUTUAL RELATIONS BETWEEN
DOCTORS AND PHARMACEUTICAL REPRESENTATIVES**

Vavrenchuk A.C., Suntsova K.V.

The review of opinions, whether stated on the Round table «the rights of patients are broken by the pharmaceutical companies?», spent at the Volgograd state medical university.

Keywords: the doctor, the patient, pharmaceutical business.

В Волгоградском государственном медицинском университете в период, прошедший со дня выхода в свет прошлого номера журнала, состоялись заседания нескольких Круглых столов: «Роль фундаментальной научной библиотеки в медицинском вузе», «Нужны ли в России семейные стоматологи?», «Врачи и родственники пациентов». В контексте проблематики журнала «Биоэтика» наибольший интерес представлял Круглый стол на тему: «Не нарушаются ли права пациентов фармацевтическими компаниями?». Региональный независимый этический комитет своевременно затронул данную проблему, так как жесткие споры вокруг только что принятого Закона РФ «Об обращении лекарственных средств» не затихали. В рамках данного документа рассматривался запрет некоторых форм отношений между врачами и фармацевтическими представителями. Необходимо отметить, что на данном заседании присутствовали представители всех заинтересованных сторон, поэтому обсуждение получилось полным и полезным.

Обсуждение началось не с критики, как можно было предположить, а с похвалы деятельности фармпредставителей. В первую очередь, была отмечена как положительная просветительская функция фармацевтических представителей. Именно благодаря их работе, медицинские работники получают достаточно полную информацию о новинках, новых разработках на лекарственном рынке, также о методиках и способах продвижения товара. В данном случае, выигрываем мы, то есть пациенты.

Также заслужила одобрение организационная функция фармацевтических представителей. Благодаря их деятельности проводятся собрания и семинары, на которых рассматриваются различные проблемы в сфере здравоохранения. Медицинские работники, совмещая приятное с полезным (нередко проводятся выездные семинары), повышают свой профессиональный уровень.

В качестве третьей положительной стороны был отмечен следующий факт. Фармацевтические представители помогают медицинским работникам в оснащении кабинетов и рабочих мест. На заседании был озвучен пример, подтверждающий данное утверждение. Один из присутствующих врачей показал ...белый халат, который подарила ему фирма и который, по его словам, очень пригодился. Это, конечно, было высказано в шуточной форме, а всерьез все, без исключения присутствовавшие врачи благодарили фармфирмы и за хирургическое оборудование, и за медицинскую литературу, хотя и за халаты тоже.

Интересным оказалось обсуждение маркетинговых решений по продвижению препаратов на лекарственном рынке. С постоянно нарастающей конкуренцией фармацевтические компании вынуждены разрабатывать всё новые способы продвижения

своего товара. Поэтому, благодаря фармацевтическим представителям, врачи, а впоследствии и пациенты получают и информацию, и подарочные комплекты фармацевтических продуктов. Пациенты, присутствовавшие на Круглом столе проявили себя как активные сторонники сотрудничества врачей и фармкомпаний, видимо, хорошо представляя свои выгоды от этого сотрудничества.

Непосредственным плюсом, как отмечали уже сами фармпредставители, является влияние медицинских работников на будущее продвижение и разработку новых лекарственных форм, усовершенствование упаковки. То есть, «обратная связь» между фармпредставителем и врачом существует не только в виде предпочтений продукции данной фирмы при назначении препаратов, как это обычно трактуется в прессе. Больше всего фармпредставители ценят информацию о практике применения их продукции, которую сообщают врачи. Врачи же считают, что благодаря фармацевтическим представителям заполняется ниша между ними и непосредственно оптовыми звеньями или фирмами-производителями лекарственных препаратов.

Но, к сожалению, в данном взаимодействии есть и минусы. Очень важно выделить коммерческий подход фармацевтических компаний (непосредственно через своих представителей) к решению своих вопросов по получению большей прибыли и улучшению продвижения своего товара. Естественно, любой бизнес должен приносить доход, иначе теряется само понятие данного определения. В связи с этим фармацевтические компании находятся в постоянном поиске всё новых способов улучшения продвижения своего товара. У врачей имеется неоценимый плюс по сравнению с другими работниками – наличие большого рынка сбыта. Поэтому данной возможностью пытаются воспользоваться фармацевтические компании через своих представителей. К большому сожалению, из-за отсутствия должного внимания со стороны государства к этой замечательной профессии, её представители, то есть медицинские работники, нередко соглашаются на данное взаимодействие. Естественно, это пагубно сказывается на потребителях. Они не получают полной и достоверной информации по данным препаратам, не узнают про аналоги данного лекарственного средства и, в конечном итоге, покупают то, что им рекомендует врач. Тем самым нарушаются права пациентов.

Ещё одним значительным минусом данного взаимодействия можно отметить этическую сторону вопроса. То есть в погоне за увеличением прибыли медицинские работники рекомендуют добровольно принудительно тот препарат, который продвигают фармацевтические представители. К сожалению, он не всегда является самым доступным и эффективным при том или ином заболевании. И далеко не у всех пациентов имеются средства для покупки данного препарата.

Присутствующие сошлись во мнении, что принципиальным для оптимизации взаимоотношений врачей и фармацевтического бизнеса является нравственная позиция врачей и медпредставителей. Законы, какими бы хорошими они не были, не могут быть индивидуализированы для каждого случая такого взаимодействия. Следовательно, и врачей, и фармпредставителей нужно специально обучать правилам взаимодействия во благо пациента.