
ANNALES
UNIVERSITATIS MARIAE CURIE-SKŁODOWSKA
LUBLIN - POLONIA

VOL.LX, SUPPL. XVI, 91

SECTIO D

2005

Klinika Otolaryngologii, Wojskowy Instytut Medyczny w Warszawie¹
Department of Otolaryngology, Military Institute of Medicine,
Klinika Ortopedii i Rehabilitacji Akademii Medycznej w Warszawie²
Department of Orthopedic and Rehabilitation, Medical University of Warsaw,
Wyższa Szkoła Ubezpieczeń i Bankowości, Warszawa³
The University of Insurance and Banking,

KAROLINA DŻAMAN¹, PAWEŁ KOŁODZIEJSKI², JACEK R. ŁUCZAK³

Pharmaceutical companies' impact on health care.

Rola firm farmaceutycznych w kształtowaniu opieki zdrowotnej

Znacznie wydłużony czas pracy lekarzy związany z podejmowaniem przez nich zatrudnienia w kilku zakładach opieki zdrowotnej oraz dyżurami, wpływa niekorzystnie na możliwości edukacyjne i poznawcze klinicystów. Ograniczony dostęp do fachowej literatury prezentującej najnowsze doświadczenia spowodowany między innymi brakiem prenumeraty drogich czasopism przez biblioteki powoduje, że często źródłem wiedzy medycznej staje się przedstawiciel naukowy firmy farmaceutycznej oraz konferencje organizowane przez firmy farmaceutyczne.

Jednak zarówno dobór literatury dostarczanej przez przedstawicieli firm jak i dobór wykładowców na konferencjach sponsorowanych może budzić niepokój o rzetelność przekazywanej tą drogą informacji medycznej. Wszystkie te czynniki powodują, że lekarze nie zawsze kierują się jedynie dobrem pacjenta przy podejmowaniu decyzji terapeutycznych.

Wybór dokonywany w opiece zdrowotnej jest wypadkową wiedzy lekarza i jego doświadczenia zawodowego. Coraz częściej wiedza terapeutów bazuje na materiałach otrzymywanych od firm farmaceutycznych, których główną rolą jest promocja produkowanych przez nie środków. Przedstawiciele medycyny trafiający do lekarza są jednak także zwiastunami nowych - efektywniejszych sposobów leczenia. Takie źródła informacji i wynikające z nich decyzje są często stronnicze i nie prezentują wiarygodnego obrazu bieżących informacji. Dlatego też celem pracy była ocena jakości informacji przekazywanych przez firmy farmaceutyczne na spotkaniach z lekarzami podstawowej opieki zdrowotnej (POZ) i ich wpływu na dalsze decyzje terapeutyczne podejmowane w opiece nad pacjentem.

Elementem w dużym stopniu determinującym werdykty i konkluzje dotyczące dalszych planów leczenia jest rodzaj wiedzy, z jakiej na co dzień korzysta terapeuta. Najnowsze trendy obowiązujące na świecie nakazują dostosowywanie własnych planów leczniczych i decyzji do wiarygodnej, aktualnej wiedzy medycznej, czyli takiej, która uwzględnia zasady EBM (evidence based medicine)[2,4]. Znajomość tych zasad umożliwia sprawne poruszanie się w natłoku informacji i w efekcie uzyskiwanie najkorzystniejszych wyborów wśród alternatywnych metod leczenia dokonywanych z punktu widzenia lekarza w jego codziennej pracy zawodowej oraz z punktu widzenia pacjenta, który wymaga opieki medycznej.

MATERIAŁ

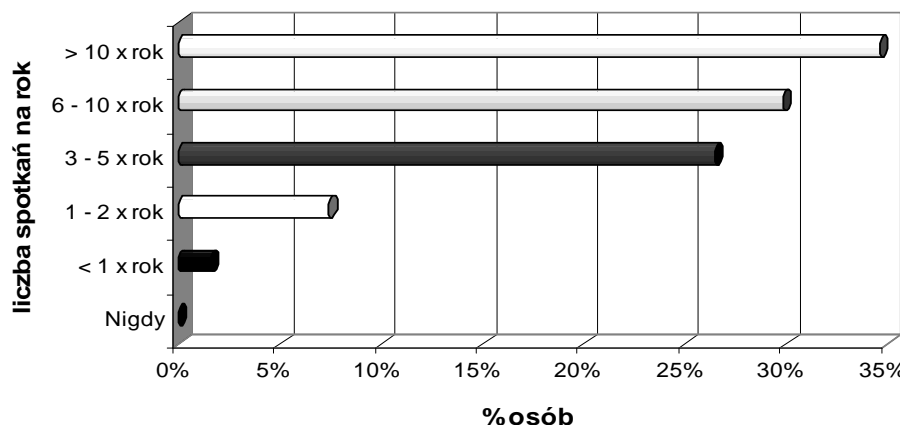
Badaniem objęto 1427 lekarzy Podstawowej Opieki Zdrowotnej (POZ) na terenie całej Polski. 81,9% badanych posiadało tytuł specjalisty. Połowę respondentów ze specjalizacją stanowili specjaliści medycyny rodzinnej, wśród których 83% posiadało również inną, dodatkową specjalizację.

METODA

Narzędzie badawcze stanowiła anonimowa ankieta przygotowana przy pomocy socjologów medycyny AM w Warszawie, skierowana do lekarzy POZ, która zawierała pytania zarówno o charakterze otwartym, jak i zamkniętym. Analizie statystycznej poddano jedynie w pełni uzupełnione ankiety.

Wyniki: Prawie dwie trzecie respondentów zadeklarowało udział w spotkaniach organizowanych przez przedstawicieli firmy farmaceutycznej na temat leków częściej niż 6 razy do roku, a 9% rzadziej niż co pół roku (wykres1).

Wykres 1. Udział w spotkaniach organizowanych przez przedstawicieli firmy farmaceutycznej



Ankietowani lekarze uważali, że jakość informacji przekazywanych na spotkaniach organizowanych przez firmy farmaceutyczne na temat leków jest:

- Wysoka, według 59,6% osób
- Średnia, według 38,4% osób,
- Zła, według 2% osób

Zarówno kobiety, jak i mężczyźni udzielali podobnych odpowiedzi, oceniając wykłady przedstawicieli firm farmaceutycznych, odbywające się trakcie konferencji naukowych (tabela 1).

Tabela 1. Ocena wykładów firm farmaceutycznych prowadzonych podczas konferencji naukowych udzielona przez respondentów

Ocena wykładów prowadzonych przez firmy farm. podczas konferencji	% ogólnej liczby ankietowanych
Mają wysoki poziom merytoryczny i w dużym stopniu poszerzają wiedzę	31,6%
Ich poziom jest średni, ale chętnie w nich uczestniczę	54,0%
Są mi obojętne	10,86%
Są zbędne i niczego nie wnoszą do wiedzy zawodowej	2,04%
Przeszkadzają mi, nie powinny odbywać się podczas konferencji medycznych	1,5%

W badaniu podjęto ponadto próbę określenia wpływu prezentu otrzymanego od firmy farmaceutycznej na decyzje terapeutyczne lekarza. Uzyskane wyniki zebrano w tabeli nr 2.

Tabela 2. Rola prezentu od firmy farmaceutycznej w procesie decyzyjnym

Wpływ prezentu od firmy na decyzję terapeutyczną	% kobiet	% mężczyzn	% ankietowanych lekarzy
Bardzo duży i duży	18,7%	22,4%	19,7%
Średni	33,6%	31%	32,9%
Niewielki lub brak wpływu	47,7%	46,6%	47,4%

WNIOSKI

Firmy farmaceutyczne odgrywają coraz większą rolę w kształtowaniu decyzji lekarskich. Ich wpływ na opiekę zdrowotną wynika z prowadzonego przez nie lobbingu, który przybierać może różne formy. Najpowszechniejszą są spotkania z lekarzami, na których przedstawiciele firm dostarczają informacji na temat dostępnych na rynku leków. Prawie dwie trzecie respondentów bierze udział w spotkaniach organizowanych przez firmy farmaceutyczne na temat leków częściej niż 6 razy do roku. 59,6% lekarzy uważa, że jakość informacji przekazywanych na tego typu spotkaniach jest wysoka.

Kolejną metodą wpływu na opiekę zdrowotną jest sponsorowanie konferencji naukowych - 85,6% ankietowanych chętnie uczestniczy w wykładach firm farmaceutycznych prowadzonych podczas konferencji i sądzi, że mają wysoki poziom merytoryczny.

Najbardziej kontrowersyjnym sposobem lobbingu są różnego rodzaju prezenty wręczane lekarzom - w średnim lub dużym stopniu wpływające na decyzje zawodowe co drugiego ankietowanego lekarza.

OMÓWIENIE

Gwałtowny wzrost udziału firmy farmaceutycznych w kształtowaniu opieki zdrowotnej nad pacjentem jest tematem drażliwym dla całego środowiska medycznego. Może się on wiązać jednak zarówno z pozytywnym, jak i negatywnym obrazem współpracy lekarza z reprezentantem firmy, uzależnionym przede wszystkim od postawy lekarza wobec dostarczanych informacji. Przedstawiciele firm farmaceutycznych w kontakcie z terapeutami znającymi zasady EBM [3,6,7] muszą prezentować informacje o lekach w sposób bardzo rzetelny, a ich przygotowanie pozwala na profesjonalną dyskusję na temat leku oraz porównanie wyników badań preparatów firm konkurencyjnych. Efektem takiego dialogu jest zmniejszenie możliwości manipulacji i zmiana statusu reprezentanta [1]. W tym aspekcie firma staje się partnerem dla lekarza pomagającym mu w podnoszeniu jakości świadczonych usług i w ustawicznym kształceniu. Nasze badanie wykazało, że lekarze często uczestniczą w spotkaniach organizowanych przez firmy farmaceutyczne na temat leków (przeważnie częściej niż raz na dwa miesiące), oceniając poziom przekazywanych na nich informacji wysoko. Wykłady firm farmaceutycznych odbywające się w trakcie konferencji są przez znaczącą większość ankietowanych odbierane pozytywnie. Dlatego też przed przedstawicielami farmaceutycznymi staje nowe zadanie - informowanie i zachęcanie lekarzy do stosowania lepszych metod, potwierdzonych wiarygodnymi badaniami naukowymi.

Z drugiej strony istnieją ciągle dylematy moralne dotyczące materiałów otrzymanych od firm spełniających jedynie rolę promocyjną. Niniejsze badania wykazują, że nie są one bezzasadne, ponieważ prezent otrzymany od firmy farmaceutycznej wpływa na decyzje kliniczne co drugiego ankietowanego lekarza.

Kolejną kontrowersyjną kwestią jest umieszczanie reklam przez firmę farmaceutyczną w czasopiśmie naukowych, finansowanie przez nie konferencji naukowych i poprzez to możliwy wpływ na rzetelność wyników badań przedstawionych przez naukowców, a w efekcie na decyzje lekarskie. Powstaje pytanie, kto jest właścicielem wyników takich badań i czy mogą one być poddane manipulacji podmiotów kierujących.[1].

W ostatnim dziesięcioleciu rola odgrywana przez firmy farmaceutyczne w całokształcie oferowanej opieki medycznej niewątpliwie wzrosła, dlatego też istotną sprawą jest wiarygodność informacji dostarczanych lekarzom przez przedstawicieli farmaceutycznych i ich współpraca z terapeutą, prowadząca do ciągłego podnoszenia jakości oferowanych usług pacjentowi [5].

PIŚMIENNICTWO

1. Cofa Sz., Dylematy lekarza w szpitalu klinicznym, Służba Zdrowia, maj 2002, nr 38-41, s:3135-3138
2. Feinstein A.R., Horowitz R.I., Problems in the 'evidence' of 'evidence-based medicine', Am. J. Med., 1997, nr 103, s. 529-535
3. Gajewski P. i wsp., Evidence based medicine współczesną sztuką lekarską, Medycyna Praktyczna 3(145), marzec 2003, s.31 – 34
4. Jaeschke R. i wsp., Evidence based medicine (EBM), czyli praktyka medyczna oparta na wiarygodnych i aktualnych publikacjach (POWAP), Medycyna Praktyczna, nr 1/1998, s.148.

5. Kasper J. i wsp., Developing shared decision-making programs to improve the quality of health care. *Quality Review Bulletin* 1992;18:182-90.
6. Sackett D.L. i wsp., Evidence based medicine: what it is and what it isn't, *BMJ*, 1996, nr 312, s.71-72
7. Szajewska H., Świadome korzystanie z literatury medycznej czyli o jednym z elementów EBM, *Magazyn Otorynolaryngologiczny*, 09/2004, t. III, zeszyt 3, Nr 11, s.71 – 78

STRESZCZENIE

Wstęp: Pracownicy medyczni zobowiązani są do stałego uaktualniania swojej wiedzy na temat wprowadzanych na rynek środków farmaceutycznych. Natłok nowo dostarczanych leków oraz ograniczony zasób wolnego czasu, jakim dysponuje lekarz sprawiają, że często jedynymi źródłami wiedzy na temat preparatów farmaceutycznych są firmy je produkujące lub zajmujące się ich dystrybucją. Celem ocena jakości informacji przekazywanych przez firmy farmaceutyczne na spotkaniach z lekarzami podstawowej opieki zdrowotnej (POZ) i ich wpływu na dalsze decyzje terapeutyczne podejmowane w opiece nad pacjentem.

Materiał i metoda: Przebadano 1427 lekarzy POZ z całego kraju. Ponad 80% badanych posiadało tytuł specjalisty, z czego połowa specjalisty medycyny rodzinnej. Narzędziem badawczym była anonimowa ankieta wypełniana przez lekarzy, która zawierała pytania zarówno o charakterze otwartym, jak i zamkniętym.

Wyniki: Prawie dwie trzecie respondentów bierze udział w spotkaniach organizowanych przez firmy farmaceutyczne na temat leków częściej niż 6 razy do roku i ocenia, że jakość informacji na nich przekazywanych jest wysoka. Ponad 85% ankietowanych chętnie uczestniczy w wykładach firm farmaceutycznych prowadzonych podczas konferencji i sądzi, że mają one wysoki poziom merytoryczny. Przewidywany wpływ od firmy farmaceutycznej wpływa w średnim i dużym stopniu na decyzje zawodowe ponad połowy ankietowanych lekarzy.

Wnioski: Firmy farmaceutyczne odgrywają znaczną rolę w kształtowaniu decyzji podejmowanych w opiece zdrowotnej.

SUMMARY

Background: Medical employees are obliged to regularly update their knowledge on new pharmaceuticals which are putting to the market. Quantity of new pharmaceuticals and limited time that doctors administrate cause that very often the only source of knowledge on pharmaceuticals are companies and corporations who manufacture these chemicals or distribute them.

Aim: Quality valuation of the information presented by pharmaceutical companies during meetings with doctors responsible for general practitioners (GP) and its impact on further therapeutic decisions made during health care procedures.

Methods and Material: 1427 general practitioners from the entire country were analyzed. Over 80% of them had a title of specialist and half of them were family medicine specialists. As a tool for the analysis was used a filled up by doctors anonymous questionnaire which included opened and closed questions.

Results: Almost two third of the analyzed doctors participates in official meetings and events with pharmaceutical companies oftener than 6 times a year, very highly evaluating quality of the information delivered during these meetings. Over 85% of the analyzed doctors willingly participates in pharmaceutical companies' lectures during conferences and thinks that these lectures have a high scientific and educational level.

Over 50% of the analyzed doctors say that all gifts given by a pharmaceutical company have medium and high impact level on professional decisions.

Conclusions: Pharmaceutical companies have a significant impact on decisions made in health care.