

▶ เผยอาจารย์แพทย์สอนเทคนิคลูกศิษย์เพิ่มยอดขายยา

สช.เล็งออกกฎหมายขายยาขาดจริยธรรม

อย.ยอมรับประสบบัญญา การส่งเสริมขายตรงโรงพยาบาล

สช.เสนอยุทธศาสตร์คุ้มครองขายยาขาดจริยธรรม เผยพฤติกรรมอาจารย์แพทย์สอนเทคนิคนักศึกษาแพทย์เพิ่มยอดขายยา บ.ยา แกรมมี บ.ยา จ่ายเงินเพื่อเพิ่มยอดขายในการเสวนาเรื่อง "การขับเคลื่อนหลักเกณฑ์จริยธรรมด้านการส่งเสริมการขายยาเพื่อลดผลกระทบต่อความสูญเสียทางเศรษฐกิจและสุขภาพของผู้ป่วย" จัดโดยสำนักงานคณะกรรมการสุขภาพแห่งชาติ (สช.) ผศ.ดร.นียดา เกียรติยิ่งอังคสิทธิ์ ผู้จัดการแผนงานสร้างกลไกเฝ้าระวังและพัฒนาระบบยา กล่าวว่า ปัญหาส่งเสริมการขายยาที่ขาดจริยธรรมทั้งที่ผิดกฎหมายและไม่ผิดกฎหมายแต่เบี่ยงเบนต่อผิดจริยธรรม เพราะกฎหมายในประเทศไทยยังคงคลุมเครือ

โดยในช่วงที่ผ่านมา ปี 2548 มีมูลค่าราคาขายยาปลีกสูงถึง 186,330 ล้านบาท และมีแนวโน้มว่า เมื่อสิ้นปี 2552 นี้ อาจมากกว่า 200,000 ล้านบาท ซึ่งเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 42 ของค่าใช้จ่ายด้าน

สุขภาพ และมีอัตราเพิ่มสูงขึ้นกว่าการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ เมื่อดูค่าใช้จ่ายด้านยาในระบบประกันสุขภาพพบว่า ในปี 2551 ระบบหลักประกันสุขภาพถ้วนหน้าและระบบประกันสังคม มีค่ายาอยู่ที่ 18,000 ล้านบาท ขณะที่ระบบสวัสดิการข้าราชการมีค่ายาสูงถึง 60,000 ล้านบาท ซึ่งค่ายาที่แตกต่างกันจะมีผลมาจากการขายยาที่ไม่ถูกต้อง

ผศ.ดร.นียดา กล่าวว่า สาเหตุการใช้ยาเกินความจำเป็น ส่วนหนึ่งเกิดจากกลยุทธ์การส่งเสริมการขายในรูปแบบต่างๆ จากการศึกษาค่าใช้จ่ายในการโฆษณาของไทย โดยเฉพาะการโฆษณาไปสู่ผู้บริโภคในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ระหว่างปี 2549-2551 มีมูลค่าสูงกว่า 2,500 ล้านบาทต่อปี และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นหลายเท่าตัว ปัญหาส่งเสริมการขายเมื่อพิจารณาตามกลุ่มผู้ผลิตและจำหน่ายสามารถแยก ได้ 2 กลุ่ม คือ 1. กลุ่มธุรกิจยาข้ามชาติที่มักมีบุคลากรทางการแพทย์เป็นเป้าหมาย 2. ธุรกิจยาในประเทศ มีประชาชนทั่วไปเป็นเป้าหมายผ่านสื่อวิทยุตั้งนั้นทางเครือข่ายด้านยาจึงนำประเด็นเหล่านี้เข้าสู่เวทีสมัชชาสุขภาพ

แห่งชาติ ในวันที่ 16 ธ.ค. 2552 นี้

ด้าน นพ.ประเสริฐ ผลิตผลการพิมพ์ โรงพยาบาลเชียงรายประชานุเคราะห์ กล่าวว่า ไม่ว่าทั้งปากกา ทิชชู แก้วน้ำ ที่วี คอมพิวเตอร์ การสนับสนุนการประชุมวิชาการทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งการรับของจากบริษัทยาไม่ได้ขึ้นอยู่กับราคาเท่ากับบาท แต่อยู่ที่เราได้รับการสนับสนุนจากบริษัทยาแบบเกื้อกูลไปตลอดชีวิตขณะที่แพทย์บางส่วนก็มองว่าเป็นเรื่องของความสัมพันธ์ที่ดี เป็นเอื้อโยที่ดีและยอมรับได้ ทำให้มีการขอรับการสนับสนุนจากบริษัทยา

การส่งเสริมการขายยา มี 3 กรณีที่ยอมไม่ได้ และเคยมีประสบบการณ์ คือ 1. การรับค่าตอบแทนเป็นเงินสดจากบริษัทยาเพื่อแลกกับยอดขายยาในโรงพยาบาลที่สูงขึ้น โรงพยาบาลรัฐไม่ควรประนีประนอมในเรื่องนี้ซึ่งเคยมีพนักงานขายยาใส่ซองเงินมาให้เพื่อให้สั่งยา 2. การที่เภสัชกรทำหน้าที่เป็นขายยา (พรีดักต์ขายยา) เพราะเภสัชกรถือเป็นวิชาชีพต้องมีจรรยาบรรณ และ 3. การที่

อาจารย์แพทย์บางคนเป็นต้นแบบในการรับค่าตอบแทน แกรมยังสอนเทคนิคเพื่อให้ยอดขายเพิ่มขึ้น อาทิเช่น ให้สั่งยา 5 มิลลิกรัม แทนยา 10 มิลลิกรัม เพื่อเพิ่มยอดขาย

ขณะที่ ภญ.วีรวรรณ แต่งแก้ว รองเลขาธิการคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) กล่าวว่า ไม่ใช่ว่ากฎหมายยาที่มีอยู่ในปัจจุบันไม่มีน้ำยา แต่ยังมีใช้ได้อยู่ ซึ่งหากดูเนื้อหากฎหมายแล้ว จะเห็นได้ว่าครอบคลุมจำกัดการโฆษณาที่เป็นปัญหาทั้งหมด โดยเฉพาะการโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ ที่ไม่ถูกต้อง และเลขาธิการคณะกรรมการอาหารและยา ก็มีอำนาจในการสั่งระงับการโฆษณาที่เป็นการค้าฝืนได้

ในส่วนของการใช้กลยุทธ์ส่งเสริมการขายยานั้น ยอมรับว่า อย.เองก็กำลังประสบบัญญา ไม่ว่าจะเป็นการขายตรง การส่งเสริมการขายที่ไม่ถูกต้อง โดยเฉพาะเรื่องตัวแทนจำหน่ายยาเพราะเป็นเรื่องทางการตลาดอย่างไรก็ตาม ทาง อย.อยู่ระหว่างการออกกฎหมาย เพื่อควบคุมการส่งเสริมการขายในลักษณะดังกล่าว แต่กฎหมายเหล่านี้ยังอยู่ในกระบวนการซึ่งเป็นเรื่องที่ถูกฝ่ายต้องช่วยกัน