

# คม ชัด ลึก

Khom Chad Luek  
Circulation: 800,000  
Ad Rate: 1,300

Section: First Section/การศึกษา สาธารณสุข วัฒนธรรม

วันที่: อังคาร 15 ธันวาคม 2552

ปีที่: 9

ฉบับที่: 2978

หน้า: 6(บนขวา)

Col.Inch: 21

Ad Value: 27,300

PRValue (x3): 81,900

คลิป: ชาว-ดำ

หัวข้อข่าว: แฉกลยุทธ์บ.ยา หมอให้ถึงยอด จ่ายค่าตอบแทน

## แฉกลยุทธ์บ.ยา หมอให้ถึงยอด จ่ายค่าตอบแทน

● เมื่อวันที่ 14 ธันวาคม สำนักงานคณะกรรมการสุขภาพแห่งชาติ(สช.) จัดเสวนา “การขับเคลื่อนหลักเกณฑ์จริยธรรมด้านการส่งเสริมการขายยาเพื่อลดผลกระทบต่อความสูญเสียทางเศรษฐกิจและสุขภาพของผู้ป่วย” โดยผศ.ภญ.นิยดา เกียรติยิ่งอังศุลี ผู้จัดการแผนงานสร้างกลไกเฝ้าระวังและพัฒนาระบบยา กล่าวว่า สาเหตุที่ทำให้ยามีราคาแพงส่วนหนึ่งมาจากธุรกิจยามักกลยุทธ์ส่งเสริมการขายยาในรูปแบบต่างๆ ซึ่งการโฆษณาไปสู่ผู้บริโภคปี 2549-2552 ประมาณปีละ 2,500 ล้านบาท ทั้งนี้ ไทยยังไม่มีกฎหมายควบคุมการส่งเสริมการขายโดยตรง และกฎหมายควบคุมวิชาชีพไม่มีเกณฑ์จริยธรรมที่ชัดเจน แต่กำหนดให้แพทย์รับของขวัญจากบริษัทที่มีมูลค่าไม่เกิน 3,000 บาท จึงอยากให้กำหนดในส่วนนี้

นพ.ประเสริฐ ผลิตผลการพิมพ์ หัวหน้ากลุ่มงานจิตเวช รพ.เชียงใหม่ประชานูเคราะห์

กล่าวว่า ที่ผ่านมามีพบ 5 รูปแบบ ได้แก่ 1.ในห้องพักของแพทย์ทุกอย่างล้วนได้รับการสนับสนุนจากบริษัททั้งสิ้น 2.เชิญอาจารย์แพทย์ไปให้ความรู้ในโรงพยาบาลอื่นๆ โดย รพ. เชียงราย บริษัทฯสนับสนุนอาหารกลางวัน 3.แจกยาตัวอย่างให้แก่ห้องยาโดยตรง เจ้าหน้าที่จ่ายยาก็ปรารถนาดีแก่ผู้ป่วยก็ให้ยาไป โดยคิดว่ายานี้ดีจริงๆ แต่เมื่อหมดตัวอย่างยาทำให้ขัดแย้งกับฝ่ายบริหาร เพราะอ้างว่าไม่สามารถเปลี่ยนยาแก่ผู้ป่วยได้ 4.สนับสนุนจัดประชุมแพทย์ในประเทศ และ 5.สนับสนุนการเดินทางไปต่างประเทศของแพทย์

“เรื่องที่เกิดขึ้นและรับไม่ได้เลยคือ การให้ค่าตอบแทนเป็นเงินสด เมื่อแพทย์สั่งจ่ายยาได้ตามจำนวน การให้ยาตัวอย่างแก่คนไข้โดยตรง 10-20 เม็ด โดยไม่ได้นัดมาตรวจซ้ำ เซลล์ขายยาที่เป็นเภสัชกรกลับต้องมาปรนนิบัติแพทย์ เปลี่ยนการสั่งจ่ายยาที่เข้มข้นน้อยเป็นเข้มข้นมากกว่าเพื่อให้ได้ยอด ที่น่าเป็นห่วงมากที่สุดคือ อาจารย์แพทย์ เพราะจะสูญเสียความเป็นต้นแบบที่ดีมีจริยธรรม ซึ่งประเมินความเสียหายไม่ได้ หากอาจารย์แพทย์รับของแจกตั้งแต่ปากกาไปจนถึงการเชิญไปดูงานต่างประเทศ และเห็นเป็นเรื่องปกติ”

นพ.ประเสริฐ กล่าว