

MEDİKAL VE İLAÇ FİRMALARINDA ETİK

SKY 403 2013-2014 Güz

Medikal Mesleki Etik Kuralları

- Günümüzde hemen hemen tüm meslek gruplarının mesleki faaliyetlerinin denetim ve disiplini açısından mesleği icra edenler, meslek mensuplarının kurduğu sivil toplum örgütleri veya kanunla kurulmuş meslek örgütleri tarafından 'etik kurallar', 'meslek etiği', 'meslek etik kuralları' vb. adlar altında mesleklerinin icrası ile ilgili ahlaki sorumluluk kuralları önerdikleri, tespit ettikleri, yayınladıkları gözlemlenmektedir

- Bazı mesleki faaliyetler aynı zamanda kamu hizmeti sunma faaliyetidir. Dolayısıyla sunulan hizmetin niteliği son derece büyük önem arz etmektedir.

Ülkemizde insan sağlığına hizmette, tedarik zincirinin en önemli halkası olan Tıbbi Cihaz ve Malzeme Sektörü de böyle bir mesleki faaliyettir.

Her mesleğin ifasında olduğu gibi Tıbbi Cihaz Sektöründeki hizmetin ifasında ve etik kuralların uygulanmasında insan faktörü son derece önemlidir.

- MASSİAD Marmara Sağlık Sektörü İşadamları Derneği tıbbi cihaz ve malzeme ticareti ile iştigal eden işadamları tarafından kurulan ve faaliyetini uzun yıllardır etkili bir şekilde sürdüren bir sivil toplum kuruluşudur

- MASSİAD tıbbi cihaz ve malzemelerin ithalatı, üretimi, satımı, dağıtımı, temsilciliği, servis hizmeti vb.nin ticareti ile iştigal eden iş adamlarımızın uyması gereken mesleki etik kuralları büyük ölçüde tespit etmiştir.

- Massiad üyesi sektör temsilcilerinin ve meslektaşlarının uyması gerekli Mesleki Etik Kurallar aşağıdaki şekilde belirlenmiş olup her Massiad üyesi, bu derneğe katılırken bu kuralları kabul etmiş addedilir.

Bu kurallar:

- Mesleki ve kurumsal sorumluluk
- Dürüst yöneticilik anlayışı
- Güvenilirlik ve objektiflik
- Mesleki eğitim ve gelişime açık olma
- Doğru temsil ve dış görünüm,
- Meslek itibarının korunması
- Toplum ve hasta güvenliğini düşünmek

- Çıkar çatışmalarından kaçınmak
- Yasalara uygun hareket etmek
- Haksız rekabetten kaçınma
- Etik değerlere uyma yükümlülüğü
- Şeffaflık

İlaç Sanayi ve Etik

- Bir kısım ilaç firmalarının bir kısım tıp mensuplarıyla haksız/gereksiz alışverişlerde bulunması, hekimlik mesleğinin ticaretle iç içe olduğu görünümünü pekiştiren durumlardan biridir.

- Sağlık hizmetleriyle ilgili büyük bir piyasanın oluşmasında ilaç pazarlama faaliyetlerinin önemli bir payı olduğu tartışılıyor. Bir takım ilaç firmalarının her çeşit pazarlama yöntemine başvurabilmesi, bir kısım ilaç sanayicisinin ilacı herhangi bir tüketim maddesi olarak değerlendirdiğini düşündürüyor.

- Küçük büyük hemen hemen bütün sağlık toplantıları, süreli yayınlar, dernekler, ilaç firmalarından az ya da çok maddi destek alıyor. İlaç firmaları çeşitli şekillerde doktorlara ikramlarda bulunuyor; küçük-büyük hediyeler, ilaç numuneleri, araştırma ödemeleri, ilacı tanıtan konuşmacılara sağlanan destekler, bedava yemekler ve konferans seyahatleri sağlıyor.

- Saydıklarımızın her biri az ya da çok etik açıdan kaygılar uyandırıyor. Otel, yemek, uçak ve gösteri biletlerinin ödendiği bedava seyahat niteliğindeki kongrelere katılım desteği ise sağlık mensuplarının en çok sevilen, diğer yandan en çok eleştirilen ve en çok etik kaygı yaratan pazarlama yöntemlerinden biri.

- Etik bakımdan ise, seyahat ve toplantı desteğinin sadece geliri düşük olan uzmanlık öğrencilerine verilmesi onaylanmaktadır. Fakat ilaç firmalarının kongre desteğinden en çok hangi kesim yararlanıyor diye sormak gerekir. Firmalar kongreye katılım desteğini çoğu kere kendi kongre giderlerini ödeyebilecek olan, tanınmış, bol hastası bulunan uzman doktorlara ve dernek başkanı, anabilim dalı başkanı, klinik şefi, doçent ve profesör gibi ilaç satışına katkısı olabilecek doktorlara verir.

- Maddi desteğe ihtiyacı olan uzmanlık öğrencilerinin ve araştırma görevlilerinin kongre katılım desteği almaları enderdir. Firmalar geri ödemesi olmayanlara destek vermeye pek yanaşmaz. Örneğin tıp fakültelerinin temel bilimler mensubu öğretim üyeleri ve araştırmacıları reçete yazmadıklarından ilaç firmaları onlara destek vermekten kaçınır.

- İlaç firmalarının pazaryeri olan sağlık kurumları ve çalışanlarıyla etik ilişkiler kurma ödevi vardır. İlaç sanayinin mensupları topluma karşı ve içinde faaliyette buldukları topluluklara karşı sorumlu davranma, itimada layık olarak hareket etme gereğini gönülden kabul etmelidirler. İlaç firmaları herkesin sağlığına ve emniyetine itina etme sorumluluğunu taşır

- Ancak ilaç firmalarının ayrıca koruması gereken büyük yatırımlarının olması dolayısıyla, etik ölçüleri sağlamada bir takım sorunlarla karşılaşılabilir. Bunun farkında olan firmalar, doktora ürünlerini sunarken ve ürünün tutunmasını sağlamaya çalışırken, etiğe uygun davranıldığının vurgulanması gereğini duyarlar. Böylece, ilaç firmaları da etik kurullar ve rehberler oluştururlar

- Örneğin, Araştırmacı İlaç Firmaları Derneği, Sağlık Bakanlığı'nın Beşeri Tıbbi Ürünlerin Tanıtım Faaliyetleri Hakkındaki Yönetmeliğini dikkate alarak 2008 yılında Beşeri Tıbbi Ürünlerin Sağlık Mesleği Mensuplarına Tanıtım İlkelerini hazırladı. Avrupa İlaç Endüstrileri Federasyonu ve Birlikleri ilaç sanayini topluma ve faaliyette bulunduğu camiaya karşı hep birlikte sorumlu davranmaya çağırdı

- Ancak birtakım ilaç firmalarının bazı doktorlarla ilişkisindeki ticari boyutun neden olduğu kaygı sürmektedir. Devletler ve tıp cemiyetleri ilaç sanayinin etiğe aykırı birtakım pazarlama ve satış yolları izlediği iddialarına karşı önlemler arayıp bulmaya devam ediyor.

Doktora ilaç şirketinden hediye etik mi?



- Hekimlerin ve ilaç firmalarının etik ilkeleri, pahalı hediyeleri kesin bir dille yasaklıyor. Çünkü işin içine çıkar ilişkisi girdiğinde belki ilaç şirketi ve doktor kazanıyor ama hasta kaybediyor.

- Türk Tabipleri Birliği'nin "Hekim ve İlaç Tanıtım İlkeleri" çok net:

"Hekimler, farmasötik ürünleri (İnsan sağlığı için kullanılan, üretildiği veya ithal edildiği yerde sağlıkla ilgili Kanunlarla kontrol altında tutulan herhangi bir ilaç veya benzeri ürün.) reçetelemelerini etkileyecek biçimde, yüksek materyal değeri olan armağanı kabul etmemelidirler."

- Araştırmacı İlaç Firmaları Derneği'nin (AİFD) etik kuralları ise, doktorlara değeri 20 lirayı aşan hediye verilmesini kesin bir dille yasaklıyor.

AİFD, etik ilkelerine doktorlara hangi hediyelerin verilemeyeceğini de yazmış:

- 1) Buzdolabı
- 2) Televizyon
- 3) Video, DVD, VCD, CD çalar
- 4) Klima
- 5) Araba aksesuarları
- 6) Saç kurutma makinesi
- 7) Termos...

- Son olarak bir de Sağlık Bakanlığı'nın ilaç tanıtımıyla ilgili yönetmeliğinde neler yazdığına bakalım:

-Ürünlerin, sağlık mesleği mensuplarına tanıtımı yapılırken, herhangi bir nakdi veya aynı avantaj sağlanamaz, teklif edilemez ve söz verilemez.

-Promosyonel faaliyetlerde konukları ağırlama, her zaman makul bir düzeyde ve toplantının asıl amacına nazaran ikincil önemde olmalı ve sağlık çalışanları dışındaki kişileri kapsamamalıdır.

KAYNAKLAR

- http://beslenmetorbasi.com/TR/duyuru_detay/88-medikal-mesleki-etik-kurallari.html
- <http://www.massiad.org.tr/Categories.Asp?CatID=2&SCatID=61>
- <http://www.sdplatform.com/Dergi/325/Ilac-sanayi-ve-etik-Ilac-firmalarindan-doktorlara-kongrelere-katilim-destegi.aspx>
- http://www.ailehekimleri.net/index.php?option=com_content&view=article&id=2964%3Adoktora-ilac-irketinden-hediye-etik-mi&catid=1%3Ason-dakika&Itemid=39

**DİNLEDİĞİNİZ İÇİN
TEŞEKKÜRLER...**

HAZIRLAYANLAR:

- Büşra TÜRKMENOĞLU
- Esra SOYYİĞİTOĞLU
- Neriman MEŞE