

医生与制药/医疗器械行业的关系

简介

医生承认并赞赏药物和医疗器械行业对医学做出的贡献。如果没有工业界的研究发现，近几十年许多医学的进步和产品可能永远不会出现。但是，执业医师和工业之间必须有适当的界限。很明显，产业的发展需要充裕的财政和相当的利润。医生的主要动机应该是促进患者的福利。^{1,2} 利益冲突要求医生仔细评估行业收受礼物的道德。已经出台了很多工业和医生之间的恰当关系的政策。³ 在这些问题上，美国许多医学院⁴ 和政府⁵ 都采取了政策。CMDA 努力为相关的人员对这个问题提供指导——“面对来自产业界的奖励的时候，医生有什么相应的责任？”

现状

药物或医疗设备使用的选择主要决定权是医生，虽然这样的选择通常受机构或保险公司的约束和刺激。治疗的选择必须个体化，并适当考虑可能提供的最好的技术和成本。产业界寻求通过提供免费的教育机会、礼品和服务来向医生推广产品。研究表明，产业界对医生的刺激的影响力超过医生的预料。⁶

圣经基础

基督徒的反应必须考虑几个圣经原则：

- 两个最大的诫命是爱上帝和邻舍。⁷
 - ∅ 耶稣警告以钱或世界上的事物为动机的危险。⁸
 - ∅ 耶稣告诫我们的动机要纯洁和专一。⁹
 - ∅ 基督徒必须“看守他们的心”，使其免受不当的影响。¹⁰
- 基督徒的行为必须是“无可指摘”。¹¹
 - ∅ 基督徒应该避免任何形式的不当行为。¹²
 - ∅ 有做正确的事情的美誉很重要。¹³
- 所罗门警告说，收到礼物可能会使人的决定受到他人的影响。¹⁴ 即使我们以最好的打算，我们可能会不恰当地偏袒那些给我们礼物的人。¹⁵

伦理原则

医生应仔细考虑治疗决策的依据，以确保其对病人利益是最好的。个人利益绝不能成为我们决定的理由。以影响治疗选择为目的的行业激励机制可以妥协医生的诚信和行为。

建议：

从行业收受礼品分类：

1. 不道德的做法：
 - a. 出于私利，限定医生开特定的药物的合同。
 - b. 未能披露行业或机构控制的报告，建议或植入式广告

- c. 未告知患者医生与行业或机构的任何资金上的往来。
 - d. 销售收受的礼物，包括样本。
 - e. 从公司收受比正常情况更多的服务费）。
2. 实践需要格外小心：
- a. 接收来自业界或机构为建立关系或推销产品的奖励，例如，免费工作餐（包括工作人员）、娱乐等。
 - b. 供个人使用的产品样品。
3. 实践需要注意：
- a. 接受产品样本：给医生的产品样本成为行业的广告预算的很大一部分。目的是让人们关注其产品，并让医生有使用它们的机会。他们应该是以“没有任何附加条件”赠给医生。
 - i. 适当的用途包括用于贫困的病人^{16,17}、向病人介绍的新产品、作为在购买之前评估疗效和副作用的手段。也可用于剂量滴定的产物样品。
 - ii. 不合适的用途：产品样本绝不能在某种程度上显示医生可以从中得利益。
 - b. 接受来自业内的信息。明智的医生可以从其他途径找到信息。¹⁸ 医生必须谨慎不能让以下成为治疗决定依据的信息来源。
 - i. 销售宣传资料。这种资料为促进产品，结果有偏倚。在美国，这些资料是由美国 FDA 控制，但并不总是依从。¹⁹
 - ii. 行业赞助的研究。对于由厂商资助的研究报告，医生必须牢记，尽管工作可能是完善地进行，得出的结论可能存在偏倚。阴性的研究结果可能不会显示，而会强调有利的结果。
4. 一般的道德行为：
- a. 参加或赞助已经得到业界支持的教育活动，其中清楚说明该行业无法控制教授的内容和利益冲突。
 - b. 接受来自同行评审的期刊转载。
 - c. 要求行业进行慈善奉献。
5. 很难拒绝的行业礼品的情况。
- a. 参加只能由制造商提供的某些医疗设备的培训。涉及旅游、住宿、膳食等，通常作为教育经验的部分。在这种情况下，可能的选择有限，接收者必须识别适当的回应。
 - b. 行业员工可能会为医生提供没法拒绝的激励。在这种情况下，医生不能允许这些诱因影响他们的做法很重要。

结论

基督徒医生必须警惕行业对他们处方的任何不当的影响，并确保他们的做法是根据患者的最佳利益和圣经的原则下进行的。

由众议院批准
一致通过

2010年4月29日，北卡罗来纳州 Ridgecrest

¹ 希波克拉底誓言中说，“我会根据我的能力和判断，为病人的好处开处方，不伤害病人……我将保持生活和技术的纯洁。我进入的每一个家，只是为了病人的好处。”

² 苏珊 L. 科恩博士撰写的伦理与人权委员会，美国的医学协会——美国内科医学协会。“医生和业界都在推进医疗知识。然而，医生的首要伦理是促进病人的最佳利益，而行业的主要伦理是推动盈利能力。”

³ 没有免费的午餐的网站提供了以下例子：美国的医学协会——美国内科医学协会。立场文件：医生与产业界的关系，第 1 部分：个别医生，内科医学年鉴，2002;136: 396-402；美国的医学协会——美国内科医学协会，立场文件：医生与产业界的关系。第 2 部分：组织问题。内科医学年鉴，2002;136: 403-406；加拿大医学协会政策摘要：医生和制药业。CMAJ, 1992 年 2 月 1 日，道德和司法事务委员会，美国医学协会，产业界给医生的礼物。JAMA, 1991;261: 501，道德和司法事务委员会，美国医学协会。医生对来自产业界的礼物的准则（更新）。食品和药品法杂志，1992;47: 445-458；医生皇家学院：医生和制药业的关系。伦敦医生皇家学院杂志，1986 年 20（4）：235-42。

⁴ 由美国耶鲁大学医学院科尔曼等人在学术杂志（第 81 卷，第 2 号，2006 年 2 月，154 页）上发表的内容是一个很好的例子。

<http://www.uthscsa.edu/research/Guidelines%20for%20Clinical%20Faculty%20Pharmaceutical%20Interactions.pdf> Feb 27, 2007.

⁵ <http://oig.hhs.gov/authorities/docs/050503FRCPGPharmac.pdf>

⁶ 互联网网站“没有免费的午餐”（<http://nofreelunch.org/requiredinfluence.htm>，2007 年 2 月 17 日）在记录这一现象上做了出色的工作。他们参考了下面的文章：

[Adair RF, Holmgren LR.](#) Do pharmaceutical samples influence resident prescribing behavior? A randomized trial. Am J Med. 2005 Aug;118(8):881-4.

Avorn J, Chen M, Hartley R. Scientific versus commercial sources of influence on the prescribing behavior of doctors. Am J Med. 1982;73:4-8.

[Caudill, TS, Johnson, MS, Rich EC, McKinney, WP.](#) Doctors, pharmaceutical sales representatives, and the cost of prescribing. Arch of Fam Med. 1996;5:201-206. [Chew, LD, et al.](#) A Doctor Survey of the Effect of Pharmaceutical Sample Availability on Doctors' Behavior. J Gen Int Med. 2000;15: 478-483.

Chren [MM](#), Landefeld [CS](#). Doctors' behavior and their interaction with pharmaceutical companies. JAMA. 1994;271:684-689.

Orlowski [JP and](#) Wateska [L](#). The effects of pharmaceutical firm enticements on doctor prescribing patterns. Chest. 1992; 102:270-273.

Peay [MY](#), Peay [ER](#). The role of commercial sources in the adoption of a new pharmaceutical. Soc Sci Med 1988;26:1183-9.

Wazana [A](#). Doctors and the Pharmaceutical Industry: Is a gift ever just a gift? JAMA. 2000;283:373-80.

⁷ 马可福音 12: 30-31（ESV），“你要尽心尽兴尽力，爱主你的神”。[31] 第二条是这样的：“你要爱你的邻舍，如同自己。”再没有别的诫命比这更大的。”

⁸ 马太福音 6: 24B（和合本）你们不能同时奉神和金钱。

约翰一书 2:15（ESV）不要爱世界和世界上的事。人若爱世界，爱父的心就不在他里面。

提摩太前书 6:10（ESV）贪财是万恶之根，有人贪恋钱财，就被引诱离了真道，用许多愁苦把自己刺透了。

希伯来书 13: 5（ESV），你们存心不可贪爱钱财要以自己所有的为足。因为主曾说：“我总不撇下你，也不丢弃你。”

⁹ 马太福音 5 章 8 节（ESV）“清心的人有福了，因为他们必得见神。”

路加福音 16:13（ESV），一个仆人不能事奉两个主。不是恶这个爱那个，就是重这个轻那个：你们不能用侍奉神，又侍奉玛门。”

¹⁰ 箴言 4:23（ESV），你要保守你的心，胜过保守一切，因为一生的果效，是由心发出。

箴言 4:23（和合本）最重要的是要守护你的心，因为它是生命的源泉。

¹¹ 提摩太前书 5: 7（ESV）这些事你要嘱咐她们，叫她们无可指摘。

¹² 帖撒罗尼迦前书 5:22 (ESV) “各样的恶事要禁戒不作。”，23 节又说，“愿赐平安的神亲自使你们全然成圣，又愿你们的灵与魂与身子得蒙保守，在我们主耶稣基督降临的时候，完全无可指摘。”

以弗所书 1:4 (ESV) 就如神从创立世界以前，在基督里拣选了我们，使我们在他面前成为圣洁，无有瑕疵。

希伯来书 12:14 (ESV) 你们要追求与众人和睦，并要追求圣洁，非圣洁没有人能见主。

哥林多后书 7:1 (ESV) 亲爱的弟兄啊，我们既有这等应许，就当洁净自己，除去身体、灵魂一切的污秽，敬畏神，得以成圣。

¹³ 箴言 22: 1 (ESV) 美名胜过大财，恩宠强如金银。

¹⁴ 箴言 18:16 (ESV) 人的礼物为他开路，引他到高位的人面前。

¹⁵ 箴言 19:6 (NASB) 好施散的，有多人求他的恩情；爱送礼的，人都为他的朋友。

¹⁶ 药物样品往往是新产品而不是仿制药，因此价格较高。用药物样品帮助贫困的危险在于，使病人能够坦然面对价格较高的药物，然而当样品没有了的时候，他们最终不得不购买更昂贵的品牌。

¹⁷ 大多数制药公司有援助方案。这些方案，而不是样品，的主要任务是为穷人提供零/低成本的药物。

¹⁸ 网站没有免费的午餐给出下列不受制药工业控制的药物参考信息。治疗信 (加拿大)

<http://www.ti.ubc.ca/> 于 1994 年由英属哥伦比亚大学药理学和药物治疗学系建立，旨在为医生和药剂师在合理的药物治疗上提供最新的以证据为基础的实用的信息。国际药物公报学会以及免费药物与治疗通报 (英国) <http://www.dtb.org.uk> 月刊的成员提供个人护理和疾病控制的独立评估和切实可行的建议。医学通信 <http://www.medletter.com> 自 1958 年以来已经出版新药的关键评价，专家认同的建议处方。它回顾了几乎所有的新药物。通过订阅。开药者通信 <http://www.prescribersletter.com>

¹⁹ “没有免费的午餐”网站中的下列文献记录了相关的一些问题。[Cooper RJ, et al.](#) The quantity and quality of scientific graphs in pharmaceutical advertisements. J Gen Intern Med. 2003 Apr;18(4):294-7. [Shaughnessy AF, Slawson DC, Bennett JH.](#) Separating the wheat from the chaff: identifying fallacies in pharmaceutical promotion. J of Gen Int Med. 1994; 10:563-8. [Stryer, D and Bero, LA.](#) Characteristics of materials distributed by drug companies. An evaluation of appropriateness. J Gen Int Med. 1996;11:575-583. [Villanueva P, et al.](#) Accuracy of pharmaceutical advertisements in medical journals. Lancet 2003; 361: 27-32. [Wilkes MS, Doblin BH, Shapiro MF.](#) Pharmaceutical advertisements in leading medical journals: experts' assessments. Ann Intern Med 1992;116:912-9. [Ziegler MG, Lew P, Singer BC.](#) The accuracy of drug information from pharmaceutical sales representatives. JAMA. 1995;273:1296-1298. Comments in JAMA. 1995;274:1267-1268.