

醫學生監督醫學院的利益衝突（下）

美國St. Louis大學及Cardinal Glennon主教兒童醫院 朱真一

前言

上幾期在本刊討論醫學界的利益衝突問題，上期還談醫學院的利益衝突由醫學生協會監督。醫學院及相關的機構，教育醫學生及訓練住院醫師，從事醫學研究及醫療服務，更是繼續醫學教育的重鎮。社會大眾的健康及醫療知識，一樣地來自醫學院及相關的機構。醫學院的利益衝突問題應該很重要，可是以前很少人去探討。

上幾期在本刊及其他刊物，寫了些文章，想說明廠商如何想靠他們雄厚的錢財，來影響學術醫學界。這期來再繼續討論美國的醫學生協會，如何監督醫學院的利益衝突問題，這後半部更會討論廠商的問題。主要從醫學生協會（AMSA；American Medical Student Association）網站的資料開始來探討¹。他們調查14種項目，上期已討論前7項²，現在繼續討論後7項：

8. Consulting and advising relationships
9. Access of pharmaceutical sales representatives
10. Access of medical device representatives
11. Conflict of interest disclosure
12. Existence of an adequate conflict-of-interest medical school curriculum
13. Extension of COI policies to adjunct/courtesy faculty and affiliated hospitals/clinics
14. Enforcement and sanctions of policies

顧問及諮詢的關係

醫學院及相關的機構，應該是廠商最想請

益請求諮詢的機構，請醫學院人士當顧問。不過請求諮詢或聘請當顧問，有時並不是真誠請求幫忙解決問題，而是利用諮詢的機會，找醫學院有關人士來宣傳推銷產品。廠商的方法/手段越來越精緻，類似我們常講的「紅包」，或上期講的預付式的「回扣」，以美麗的包裝，模糊其性質。這種顧問或諮詢，有不同形式，所以如何規範就變成相當複雜的問題。

上幾期談過廠商為了推銷，常請醫學院教職者當「顧問」，有時不在真請益，而是為掩蔽其推銷產品的目的。以前寫過幾文有關醫學利益衝突的案例，記者去探討後發現，用諮詢服務費以及顧問費來掩蓋廠商給一些人利益。上述拙文有關馬來西亞的會導致肥胖大增，以及酒廠商贊助研究被撤銷兩案，最有問題的就是諮詢及顧問的利益衝突，這裏不再討論，請看拙文^{3,4}。上期以及另一拙文討論醫學利益衝突問題總論中，也一再提到美國這種利益衝突問題^{2,5}。

以後另文再來報導，大力推廣高劑量Vitamin D有神效的教授，接受醫學檢驗公司及製造Vitamin D廠商的顧問及其他服務費。*New York Times*的報導就說這些錢非常有問題，記者甚至用“Shadowy Money Behind It”（幕後有陰影的錢財）為該文題目的部分⁶。以後另文再來詳細報導此案。

醫學生調查顧問及諮詢問題

這醫學生的調查，就說醫學院應有政策，對只為推銷而設的顧問，要明確地規定不允許

或不鼓勵，只對實質上對諮詢或請當顧問有真心誠意才准許。醫學院必須有政策，先對請求諮詢或請當顧問一事研究 (review)，認為沒有利益衝突後，要有契約寫明白，諮詢的目標如何，以及公平的價碼。不過必須說明，這學生的調查無法詳細深入，很多醫學院的政策可能只是表面化。不過最少有人注意時，大家就會小心些，醫學院及相關機構以及員工們，就比較不會掉入有利益衝突的「陷阱」。

回頭再看上述提到兩案例有關的兩醫學院，如宣揚高Vitamin D有神效的Boston大學醫學院⁶，以及酒廠商贊助研究被撤銷案的Harvard大學醫學院⁴，在上述醫學生協會的調查利益衝突的成績表中，雖然兩醫學院總成績屬於A級，可是其中的兩項：1) 對廠商支持有推銷目的活動 (Industry-sponsored promotional events)；2) 顧問及諮詢關係方面 (Consulting and advising relationships) 的得分，都只是中間程度的尚可 (圖1)。可見

這兩醫學院對這類的利益衝突，到現在仍相當放鬆，使有教職者有可獲利益的餘地？

藥/儀器廠商代理人

學術醫學界中，廠商代理人 (representatives) 在醫學利益衝突問題上，扮一重要角色，對藥/儀器廠商代理人的政策是很重要的一項。廠商代理人是一般醫師們常會遇到的人物，跟他們的接觸，就有可能會產生利益衝突。台灣的醫藥仍未完全分家之際，台灣的情況可能相當不同。這裏討論的是美國的學術醫學界的問題，雖跟台灣情況不甚相同，提出來討論可當台灣的參考。

藥或儀器廠商雇請代理人，最大的目標是為推銷他們的產品。醫學院及相關機構，應該有規範，規定員工們如何跟廠商代理人打交道。避免讓廠商代理人來推銷產品，若沒有規範，甚至可能變成幫忙廠商推銷產品，這樣就對醫學沒好處，甚至有害。此拙文加入一些自

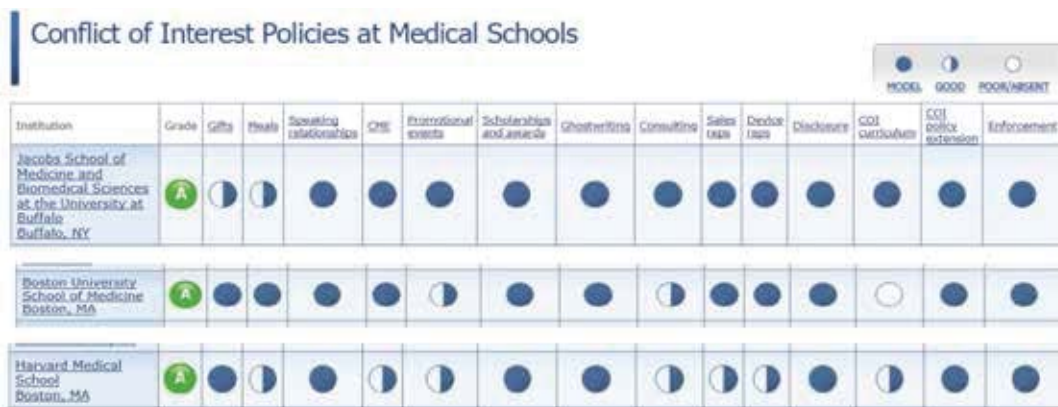


圖1 醫學生協會的調查利益衝突的成績表中，成績最好的Buffalo大學，以及上述文中提到有利益衝突案件的Boston大學及Harvard大學的成績表 (來自參考文獻1)

己的經驗來討論。

最近醫學院院方漸漸有規則，減少廠商代理人跟教職員及受訓中的人員接觸。不過藥學或儀器界的科學家，若不是為推銷產品到醫學院交流，當然跟一般科學家一樣地看待。另外也該考慮，有的儀器的使用非常複雜，常須儀器廠商的代理人來幫忙，他們跟藥廠商代理人的場合不太一樣。

廠商代理人與利益衝突的問題

上期談過因曾擔任20多年的繼續醫學教育主任，跟廠商代理人的接觸不少。最近醫界對利益衝突的觀念漸漸改變，有明顯利益衝突的案例已減少很多。有些只是表面上較不明顯，廠商有更精緻的方法來掩蓋利益衝突的問題。上面提到的幾個案例就可知道^{3,4,6}，若不是記者去追查，不但一般媒體及民眾不知，醫界人士也不知道。

因大廠商錢財多多，學術醫學界的很多活動，尤其略跟醫學教育有關的，學術醫學界常常找廠商幫忙。一般醫學界的觀念，尤其早期，認為因推廣醫學教育，理所當然可以找廠商要錢，很心安理得。其實不只跟醫學教育有關，連無關醫學的娛樂或聚會，也常找廠商補助。以下舉例說明。

剛到美國當住院醫師時，記得有一年，是該年度訓練期間快完時的六月，小兒科幾乎整科去度假村，渡過一號稱“retreat”的周末聚會。記得很清楚，住院醫師及一些教員們，帶家人一起參加。醫師們只付極小額的費用，其他的開銷全由廠商代理人包辦。他們願意出

資，想廠商有好處。

還記得當時一位經常來醫院的廠商代理人，在會中穿梭不已，這活動是由他安排出資。現在已忘了當時的節目，或許有產品的介紹或他們提供的教育課程。顯然這類活動行之有年，當時的環境如此，沒人質疑而大家玩得快樂。聽說台灣醫學界，要求廠商支付這類活動比美國更厲害得多。

廠商出資辦這些活動，廠商代理人是關鍵人物。就如上期拙文的討論，改革從1960年代後期由醫學生及年輕輩醫師們開始。到了我當醫學院教員後，就少了很多這類廠商資助的活動。我們科內也有類似的“retreat”聚會，有時也在度假村舉辦，可是現在由自己以及醫院或小兒科出資，不會向廠商代理人要求。

這些代理人還經常出現於醫院的各種聚會中，譬如我們每一星期科內稱為grand round的教育性演講會。這種演講會經常最多教員、住院醫師、學生、其他醫護人員以及開業醫師們參加。廠商代理人就藉這個機會，來跟醫師們打交道，對他們以後的推廣產品會增加效果。若演講者是廠商資助的，他們還會展示一些演講有關的資料，以及廠商的產品來宣傳。

因當過沒人要做的繼續醫學教育主任，跟廠商代理人有更多的接觸。醫學院及相關機構，雖然舉辦最多的繼續醫學教育，可是學術機構的經費，比起大廠商少得多。若要舉辦大型的研討會就很困難，廠商代理人就藉此機會，供給經費。就像以前的討論過接受他們補助越多，廠商要求的條件也越多。「誠信打折

扣 (compromise the academic integrity) 」自然就越多。最近醫學院及相關的機構，就漸漸要求廠商把教育贊助金，捐到統一的繼續醫學教育資金中，廠商不能指定捐贈款項如何使用。

廠商代理人其他有利益衝突的問題

明知道廠商代理人目標是推銷他們廠商的產品，醫學學術界人士也常利用或「享受」，其實更應是「貪圖」這些利益。不僅是公務，甚至連私事也找廠商代理人幫忙，因為廠商錢多多，一點小錢或產品，對他們來說比九牛一毛還少，他們又有時間，也很樂意幫忙，主要在拉好關係，以後會更方便推銷產品。

當我開始擔任繼續醫學主任時，當時電腦沒現在方便，影印也很有限。比較正式的節目，想要印刷正式的節目表、講義甚至宣傳海報等時，就常找這些廠商代理人，他們都很願意「無條件」代辦。我們可省時間、精力及金錢。類似這類的利益好處，行之有年，沒人質疑，理所當然之感。

當然廠商代理人知道，給你們好處 (do you a favor)，若以後要求你們給些favor (好處)，人之常情就比較願意做。就是上期所言，廠商有時為何會自動給醫師們好處。廠商一般而言，最精打細算，較不做沒報酬的奉獻。他們知道施捨這些小好處給醫學界人士，受患者下意識下以後會有「回報」。

醫師們的利益要求，不只是上述的公務了，連私事都會請求廠商代理人提供。最普通就像對小兒科醫師，一聽說那位醫師生了小孩，公司就把嬰兒配方奶 (infant formula) 送

上。他們會送，當然因為自己通報上去。較早期如上期或上面討論的禮物或各種好處，以後漸漸地減少。

這種於公於私給醫師們的好處的事件漸漸減少，可說因為醫學生及年輕輩醫師，推動醫學利益衝突的改革生效。這醫學生協會的調查就注重，醫學院有規則來防範這種利益衝突否。醫學生協會調查的監督評分，非常注重醫學院及相關機構，對廠商代理人與醫學院教職員、訓練中的人員及學生們的接觸政策。

利益衝突的聲明、有課程教育否及其他

醫學院有政策對利益衝突透明化否，更是這調查的重點。發表學術論文、書或演講時，有責任同時發佈有關金錢(商業)跟個人的關聯。上次寫過一文⁷，討論投稿時要作者們填表格，須聲明有否利益衝突。這醫學生協會的調查，最重要的項目之一，就是要查問醫學院，有沒有對利益衝突要求聲明的政策。要求員工向醫學院院方聲明他們有利益衝突之處，以及向訓練中人員或聽眾聲明，教育內容有否利益衝突的地方。

從上述的成績調查公告，現在大部分的醫學院都要求有利益衝突的聲明，不過是否完全或誠實報上呢？這就很難去查證，這種醫學生協會的調查更沒辦法。像上述一些案件，以及以前拙文一再提到的Harrison的內科教科書，很大部分的作者有利益衝突的問題，可是醫學界及科學界很少人知道。

其他第12-14項，如醫學院有否利益衝突問題的課程，醫學院的有關利益衝突的政策是

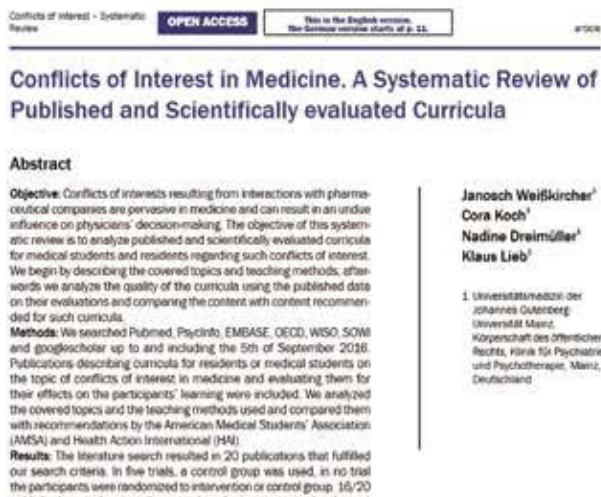


圖2. 論文探討Conflict of Interest課程的systematic review 之論文。上網可免費看；來自參考文獻8。

否延申到跟醫學院有關的機構，以及查明執行這些政策否，較容易瞭解，請看網站的陳述，不再討論。

因為台灣對利益衝突的觀念薄弱，查看這醫學生協會的調查成績表¹，對上述第12項，知道美國醫學院大部分有醫學利益衝突的教育課程。台灣的醫學院或許可參考美國來增強利益衝突的教學制度。去探討後，還發現有對這類課程systematic review 之論文（圖2）⁸，想台灣醫學院可多多參考這篇文章，以及那文中列出的不少的參考文獻。

參考文獻

1. American medical student association: American Medical Student Association scorecard. In Internet: <http://www.amsascorecard.org/> (2018.9.1)

2. 朱真一：醫學生監督醫學院的利益衝突（上）。台北醫師公會會刊。2018；62(9)：81-85。
3. 朱真一：廠商贊助研究，馬來西亞肥胖者更多！台灣呢？In民報網站：<http://www.peoplenews.tw/news/0d68227e-c964-43d0-a0e3-ea574ae4a92a> (2018.9.1)
4. 朱真一：酒廠商贊助上億美金的研究被撤銷--值得台灣學習避免利益衝突的案件。In民報網站：<http://www.peoplenews.tw/news/9601e178-59c3-4704-96d1-afd8a27db25e> (2018.9.1)
5. 朱真一：廠商給付醫師的利益衝突問題--瞭解美國經驗可學習求改進。台北醫師公會會刊。2018；62(8)：78-82。
6. Szabo L: Vitamin D, the Sunshine Supplement, Has Shadowy Money Behind It. New York Times, Aug. 18, 2018. In Internet: <https://www.nytimes.com/2018/08/18/business/vitamin-d-michael-holick.html> (2018.9.1)
7. 朱真一：國際期刊編輯對論文發表的推薦--可減少研究不端？台北醫師公會會刊。2018；62(6)：81-86。
8. Weißkircher J, Koch C, Dreimüller N et al: Conflicts of Interest in Medicine-A Systematic Review of Published and Scientifically evaluated Curricula. GMS Med Educ. 2017; Aug 15;34(3):Doc37. In Internet: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC5569982/pdf/JME-34-37.pdf> (2018.9.1) 