

# 藥廠商提供利益與開處方的關聯(1)：導言

美國St. Louis大學及Glennon主教兒童醫院 朱真一

## 前言

最近在本刊討論一系列的醫學「利益衝突 (Conflict of Interest)」問題<sup>1</sup>，最主要想介紹美國對這問題的最近討論。其實這不只是美國的問題，全世界都有，不過美國有較公開及較透明的討論，而且對此的研究最多。美國學術界，想辦法來控制這嚴重的問題。醫學利益衝突的最嚴重問題之一的是廠商以提供利益來推銷產品。上一期本刊討論美國的藥廠商，如何向醫師們推銷產品<sup>2</sup>。這期開始來討論，藥廠商的推銷對醫療的影響，看看美國的問題，以及醫學界如何想辦法改進。

美國漸漸多討論廠商的推銷活動，因為很可能這些推銷會影響醫療的品質。藥廠商推銷就跟其他行業一樣，各廠商的產品好壞程度不一，可是假如推銷有法，暢銷的不一定是品質較好的。藥品的推銷亦然，因為可能推銷成功，使醫師多開那廠商的藥處方，病患就不見得獲得最好的藥，這自然就可能影響醫療的品質。廠商更有可能把推銷的費用，加入於藥品的成本內，增加藥價。所以社會各界對這問題要求改進，各界的討論漸多。

## 藥廠商的推銷

藥廠商資本大、錢財多，像其他行業的廠商一樣，有各式各樣的廣告，有些雖然向病家宣傳，不過間接地向醫師們推銷，因為藥品大部分仍須醫師的處方，藥廠商更費很多功夫向醫師們推銷。廣告的宣傳跟其他行業類似，比較沒有爭論，有爭議的是，廠商提供醫師利益

來推銷產品。上一期已討論過<sup>2</sup>，下兩節將稍談藥廠商的推銷術，方便以後的討論。

藥廠商普遍地以醫學教育的名堂，來推銷藥品，尤其「演講者局(speaker bureau)」的演講費用，以及普遍地提供免費餐飲，吸引醫師前來參加，有些還給研究費、顧問費及高檔的旅遊費等。上期也討論給藥樣本、解剖樣本、醫學書籍、儀器等的禮物推銷術。廠商還主導臨床試驗，提供「研究費」或各種名堂的補助費給醫師，以藥為主的臨床研究，可改變醫師開處方的習慣。更重要的是這些推銷靠藥廠商的代理人(representative)來主導，代理人跟醫師們及醫療機構的關係，是推銷最重要的一環，他們訪問醫師或醫療機構，面對面的訪問推銷，在美國稱此種推銷術為detailing。

有些推銷術演變成明顯的賄賂/回扣的程度，上幾期討論時就提到<sup>1</sup>，有些類鴉片麻藥(opioid)廠商就假藉給演講費，而實際上是給賄賂來推銷。這些麻藥推銷犯法的作為，當然是極少數的作為，有關麻藥的情況很特別，這裡暫不討論麻藥的推銷，以後另文來報導。因為這题目的討論很廣，很難充分地討論，所以目前這系列只討論，廠商推銷對醫師開藥處方的影響。這短系列的第一篇，先來討論推銷會影響開處方的導言，以後再來較詳細地討論各式各樣推銷術的後果。

## 美國的討論可給台灣參考

在這裡探討美國的問題的另一原因在於，美國的資訊可給台灣作為借鏡。雖然台灣跟美

國的醫療制度不同，台灣製藥廠不如美國多，不過仍須要商業公司來代理外國藥廠產品。藥代理商一樣須推銷，廠商提供利益的情況想來還是一樣有，只是跟美國的藥廠商的推銷活動，可能不太一樣。

台灣還有全民健保制度，這跟美國截然不同，所以廠商推銷的對象，提供利益的推銷術就可能很不一樣。台灣的醫、藥並不像美國分家完全，藥不必處方也可買到，推銷的對象輕重性就會有所不同。下面會提到，去醫學搜尋網站尋找資料時，歐美的論文很多，卻沒看到台灣有學術性且用英文發表的論文。這可能不只是因為上面提到，台灣的制度跟歐美不同而已，還有其他社會、民情、習俗的不同，是否跟下面提到的日本類似，也幾乎沒看到日本的學術研究這問題的論文。

沒看到台灣的學術論文討論，並不見得台灣沒有這些問題。到Google用中文搜尋這種問題的資料。最先看到下述兩篇：〈醫師年收藥廠多少錢？Waseda Chronicle公開日本媒體不敢碰的黑箱〉<sup>3</sup>及〈回扣形式百百款 藥商滿足醫生不只給錢〉<sup>4</sup>。只看這兩題目就知道，台灣跟日本，對此類問題有忌諱而不願多探討，尤其醫學學術界。當然可能只是無知，沒深入尋找，台灣可能還有些探討，只是不知道而已。

美國最近對藥廠商的推銷，跟醫師處方關聯，有不少的學術機構多方探討。美國的研究都較透明及公開化，而且有不少的研究成果發

表。多瞭解美國的情況，尤其想要去改進的思維，可給台灣參考。更希望拋磚引玉，有人提出看法或進行研究，多討論才有辦法改進，在台灣這應該也是重要的課題。

### 廠商推銷的後果的數據

上面提到廠商向醫師推銷，最有倫理或法律問題的是，廠商提供利益給醫師，醫師接受些利益，可能因此導致醫師多使用該廠商的產品，但是那些產品不一定是最好的選擇。另外所謂的羊毛出在羊身上，那些產品的價格更因此增加，更重要的是，這種推銷術的影響，會使開處方的品質降低否？更因此導致整體的醫療品質受影響否？

另一角度，尤其從藥廠商觀點，廠商的推銷術，就像其他產業一樣，越有競爭就越有可能，價廉物美的出頭。推銷術包括給消費者利益，促進競爭，因此可能導致品質提高而且降低產品價格。不管是降低或升高醫療品質，尤其社會各界有疑慮會降低醫療品質，最重要的就是找出數據，來證實或否定這些疑慮。若品質提高，也要有數據才可使人相信。要解決問題，不能依靠想當然爾的推論，因為從前有不少的教訓，有時去找資料，想當然爾的結論不但不對，反而找到相反的證據。

探討廠商的推銷術，尤其提供利益給醫師，會否影響醫療的整體品質的探討，最容易找出數據的是，藥廠商的推銷對醫師開藥處方的影響如何，或更該說是健保給付的處方。在美國Medicare Part D的給付，是目前最能找出

醫師處方的數據。另一方面以前一再討論過，2013年8月以後，廠商必須透明及公開提供利益，是最近最可靠又較容易得到廠商提供利益的數據。這次探討才知道，有些州如Massachusetts州，2013年以前的前幾年，就開始規定，廠商必須提供並公開給利益的數據，有些州只是自由提供，有的州沒法律規定。

探討藥廠商的推銷術對醫師們處方影響的研究相當多，無法一一詳細閱讀分析。大家可能較注重廠商推銷可能會有不好的影響，其實如上討論，也該考慮有否好處？理論上廠商的推銷包括提供利益如餐費，可更廣泛地把資訊傳開，更多的資訊公開後，會有更多的競爭，有可能使產品價格降低及提高品質，更因而改進病人的醫療。

討論前還是要心胸寬大，不必先有偏見，多方找文獻探討。討論藥廠商的各種推銷術，討論對醫師處方的影響時，要注意一些研究是否有廠商的贊助，若廠商贊助，可能就會有利益衝突，發表有利於藥廠商的數據。

### 研究報導的綜合分析

以下及以後的拙文，是靠閱讀搜尋到的文獻後的討論。這期先討論導言。以前一再提到有關醫學利益衝突的Lo & Fight的經典書<sup>5</sup>，出版已十年，沒有新版本出來，自然就沒有2013年有全國廠商必須提供利益的數據的資料。這書也沒有特別的專章/專節，討論廠商利益跟處方的關聯，不過從索引可找到一些有關資料。

再到PubMed的搜尋網站<sup>6</sup>；填入“pharmaceutical industry and prescription relationship”之類的詞句，常有百個以上已發表的論文出現。看到世界各地尤其美國的討論最多，大概美國的問題較嚴重，歐洲/澳洲也不少，還有一些來自發展中國家，包括阿拉伯及非洲一些國家，探討這類問題的論文。

探討的文章很多，最近十年來，用英文寫又跟此主題有密切關聯的論文，最少找到有百篇以上。只看其中的一些摘要並沒深入的瀏覽，就知道美國的問題嚴重。歐美學術界不忌諱探討這問題，搜尋數據時找到兩篇系統性的綜合分析報導，先來報導這兩綜合報告，下期再來詳細討論，提供各種不同的利益的推銷術的影響及有關問題。

### Healthy Skepticism的有關廠商推銷的影響的綜合分析報告

第一篇“Information from pharmaceutical companies and the quality, quantity, and cost of physicians' prescribing: a systematic review”<sup>7</sup>，綜合分析的作者們跟一組織“Healthy Skepticism Inc.”有關<sup>8</sup>。這篇文章特別聲明，沒有任何機構的資助。這Healthy Skepticism是一國際非為利益的機構(Nonprofit Organization)，在文中就聲明是國際上為研究、教育、倡導如何減少誤導的醫學資訊的組織(An International nonprofit research, education, and advocacy association with the main aim of reducing harm from misleading health information)。有關這組織的更多資訊



息，請上網閱讀<sup>8</sup>。

這研究先從種種的來源搜尋資訊，最多的是Medline從1966年開始，到最近的2008年2月的論文，還參考其他來源。找出有關這類主題的研究文獻、剔除不合條件的，共有58篇適合探討，主要是歐、美、澳的研究，其中一半以上是美國的研究，研究醫師接受藥廠商利益的影響。因為是綜合分析，沒有每篇文獻的詳細數據。論文的內容，尤其有關處方的品質(quality)定義，各論文有差異，這裡無法詳細討論。

這篇文章討論廠商的接觸，所謂藥廠商的接觸(exposure to pharmaceutical industry)指藥廠商的推銷術。9篇接受廠商接觸對開處方的研究中，5篇開處方的品質降低，4篇沒有證據可下結論，其中1篇有雙方面就是有好有壞的品質影響。51篇研究跟廠商接觸後開處方的多少，38篇增加而13篇沒差別。上面的研究中，還有10篇的探討開處方的藥價差別，5篇發現廠商接觸跟增加處方價格有關，4篇沒有，一篇反減低。這研究探討於2008年2月以前發表的論文，那時廠商還不必上報給醫師或醫學機構的利益。期刊的編輯於此文之後，寫了一整頁的長文評論，無法詳寫，以後可能會再提及。

## 2017年的綜合分析報告

第二篇 “Association Between Physicians' Interaction With Pharmaceutical Companies and Their Clinical Practices: A Systematic Review

and Meta-Analysis”<sup>9</sup>，來自Lebanon（黎巴嫩）的American University of Beirut的研究，下面會提到，所分析的都是其他高收入已發展國家的論文。作者們用他們設定的標準，選了19篇論文的20個研究來探討，論文發表於1972-2016年間，13個研究來自美國，其他是歐洲6個及澳洲一個，分析的範圍相當廣汎，有不一樣的專科別，有相當不同跟藥廠商的接觸的方式，就是廠商的推銷術。10篇主要談廠商代理人去訪問推銷(detailing)，4篇談包括提供給旅費的繼續醫學教育的影響，11篇則以提供各樣各式的禮物為主的後果。

上面跟藥廠商的各種接觸，19篇討論推銷的影響及後果，就是這篇拙文主題，推銷如何影響醫師開處方，研討其關聯，有些還加上討論醫師的知識、信念及錢財等的關聯。19篇中，再選出6篇詳細分析。這6篇中只有2篇上述2010年的報導討論過，不過沒有討論臨床上的後果，這是很難去探討的項目。

綜合分析後的結論，發現19篇論文中的15篇研究，認定跟藥廠商的推銷有接觸後，會增加醫師多開處方，降低開藥處方的品質或/及增加處方的價。其他4篇認定廠商的推銷，沒有明顯地影響醫師如何開處方。作者們的最終結論，這些分析提供了中等度的證據(moderate quality evidence)，藥廠商的推銷跟醫師開處方及品質有關聯。

## 本章結語

以上的是未來各章討論的導言，先解釋

為何要探討及以後的討論。下期首先來探討最普遍的免費餐費對開處方的影響，再繼續討論上述，各種廠商提供的其他利益對開處方的後果。

### 參考文獻

1. 朱真一部落格中: <http://albertjenyihchu.blogspot.com/2017/09/blog-post.html>以及最近發表文章<http://albertjenyihchu.blogspot.com/2014/07/others.html> (2020.1.1)
2. 朱真一：藥廠商的推銷活動。台北市醫師公會會刊2020；64(1):84-88。
3. 林怡蓓：醫師年收藥廠多少錢？Waseda Chronicle公開日本媒體不敢碰的黑箱。報導者網站，2019年3月6日 發表：<https://www.twreporter.org/a/media-revolution-waseda-chronicle> (2020.1.1)
4. 林惠琴：回扣形式百百款 藥商滿足醫生不只給錢。自由時報網站，2017年1月10日發表：<https://news.ltn.com.tw/news/life/paper/1069887> (2020.1.1)
5. Lo B, Field MJ(Editors): Conflict of Interest in Medical Research, Education, and Practice. Washington (DC), National Academies Press (US); 2009.
6. PubMed. In Internet: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/> (2020.1.1)
7. Spurling GK, Mansfield PR, Montgomery BD, et al: Information from pharmaceutical companies and the quality, quantity, and cost of physicians' prescribing: a systematic review. PLoS Med. 2010; 7(10): e1000352 (2020.1.1)
8. Healthy Skepticism. In Wikipedia Website: [https://en.wikipedia.org/wiki/Healthy\\_Skepticism](https://en.wikipedia.org/wiki/Healthy_Skepticism) (2020.1.1)
9. Brax H, Fadlallah R, Al-Khaled L et al: Association Between Physicians' Interaction With Pharmaceutical Companies and Their Clinical Practices: A Systematic Review and Meta-Analysis. PLoS One. 2017; 12(4), e0175493 (2020.1.1) 

