



TRANSPARENCY
INTERNATIONAL
Lietuvos skyrius



Garbingesnis gydymas vaistais

www.transparency.lt

2007 m. balandžio mėn.

Tyrimo pristatymas



- **Užsakovai:** Etinių farmacijos kompanijų asociacija ir Vaistų gamintojų asociacija
- **Partneriai:** LR Sveikatos apsaugos ministerija ir Lietuvos gydytojų sąjunga
- **Tyrimo dizainą ir instrumentą kūrė bei koordinavimą vykdė:** “Transparency International” Lietuvos skyrius.
Tyrimo koordinatorė dr. Jolanta Piliponytė
Tyrimo ekspertai ir konsultantai: prof. Aleksandras Dobryninas, Rytis Juozapavičius ir Sergejus Muravjovas
- **Tyrimo instrumentas** buvo kuriamas bendradarbiaujant su partnerių organizacijų atstovais ir užsakovais.
- **Gydytojų apklausą atliko:** TNS Gallup. Projekto vadovė Viktorija Jonikova.

Tyrimo ataskaitos turinys:

1. Tyrimo pristatymas ir etapai
2. Gydytojų apklausos rezultatai
 - Socialinės demografinės apklaustųjų charakteristikos
 - Gydytojų ir farmacijos kompanijų atstovų bendradarbiavimas
 - Farmacijos kompanijų įtaka gydytojams
 - Gydytojų ir farmacijos kompanijų atstovų santykių skaidrumas
3. Tyrimo išvados ir rekomendacijos

Tyrimo etapai

I etapas / 2006 m. lapkričio mėn. – 2007 m. vasario mėn.

1. **Fokusuota diskusija su gydymo įstaigų, farmacijos kompanijų ir vaistinių vadovais.** Dalyvavo 9 žmonės.
2. **Fokusuota diskusija su farmacijos kompanijų atstovais.** Dalyvavo 7 žmonės.
3. **Fokusuota diskusija su gydytojais.** Dalyvavo 9 žmonės.

Fokusuotų diskusijų pagrindu, o taip pat bendradarbiaujant su LR Sveikatos apsaugos ministerija, Etinių farmacijos kompanijų asociacija, Lietuvos gydytojų sąjunga ir Vaistų gamintojų asociacija buvo **sukurtas tyrimo instrumentas gydytojų apklausai** atlikti.

II etapas / 2007 m. kovo – balandžio mėn.

Lietuvos gydytojų apklausa. Iš viso apklausti 402 Lietuvos gydytojai.

Lietuvos gydytojų apklausa

Tyrimo metodologija

- **Tyrimo tikslas** – ištirti gydytojų ir farmacijos pramonės atstovų bendradarbiavimo skaidrumą ir efektyvumą
- Tyrimo uždaviniai:
 - Nustatyti gydytojų ir farmacijos kompanijų bendradarbiavimo paplitimą
 - Išsiaiškinti farmacijos kompanijų poveikio gydytojams galimybes ir priemones
 - Įvertinti gydytojų ir farmacijos kompanijų bendravimo skaidrumą

- Apklausos metodas – tiesioginis interviu

- Tikslinė respondentų grupė: 10-ties skirtingų profesinių kvalifikacijų gydytojai
 - Planuota imtis: 400 respondentų
 - Pasiiekta imtis: 402 respondentų

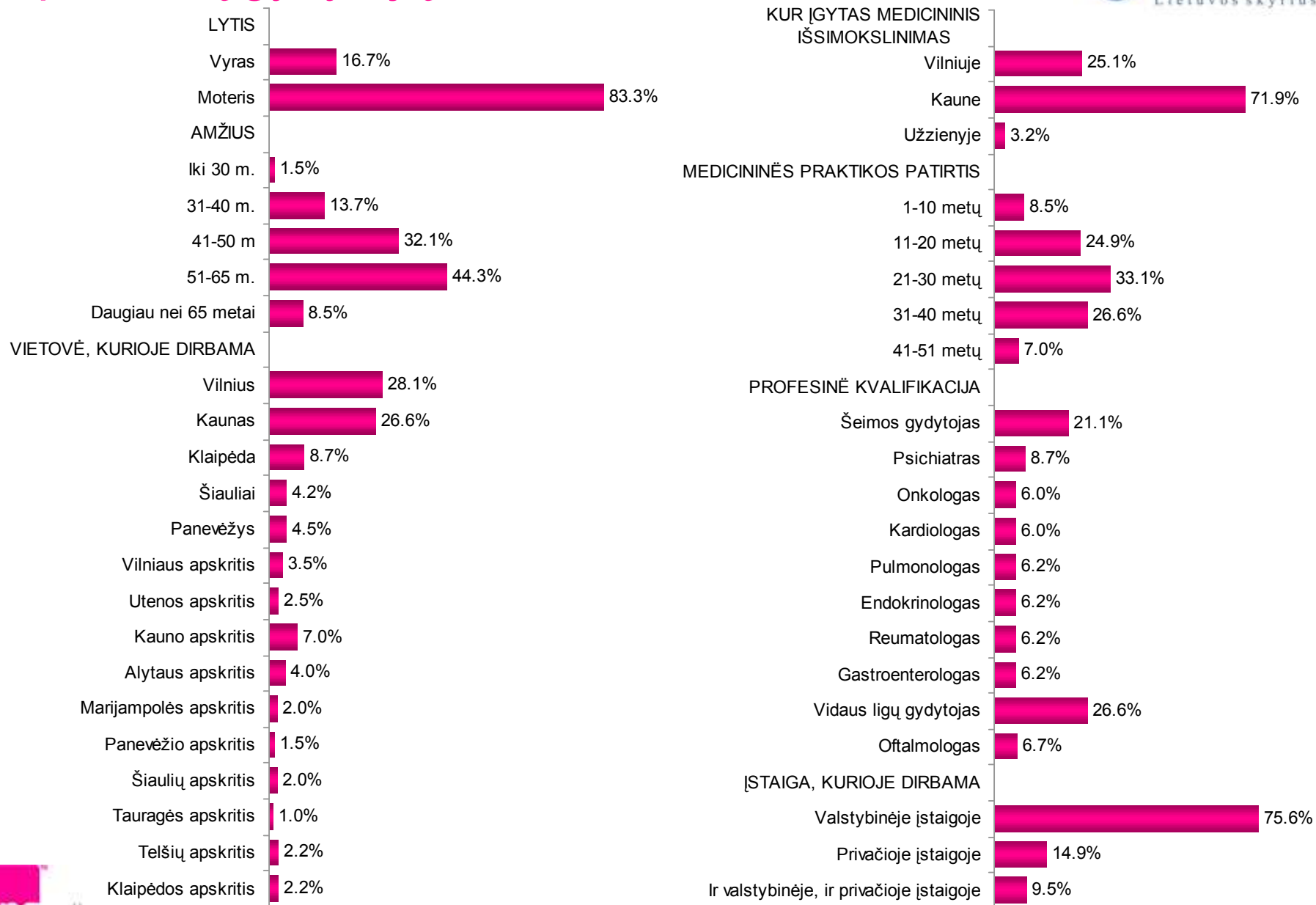
Taikyta atranka:

- Respondentai tyrimui buvo atrenkami remiantis vietovės bei profesinės kvalifikacijos kvotomis, sudarytomis pagal Sveikatos apsaugos ministerijos turimą gydytojų duomenų bazę
- Kokybės kontrolė :
 - Interviuotojų skyrius patikrino 10% interviuotojų darbą telefonu
 - Duomenų įvedimo skyrius patikrino interviuotojų darbo logiką ir teisingumą
 - Duomenų analizės skyrius patikrino 10% anketų suvedimo kokybę
- Lietuvos gyventojų apklausos atlikimo ataskaita:
 - Apklausa buvo vykdoma 2007 m. kovo 03 – 29 dienomis
 - Apklausą atliko 73 apklausėjai

Tyrimo rezultatai

Socialinės-demografinės apklaustųjų charakteristikos

Apklaustų gydytojų charakteristikos

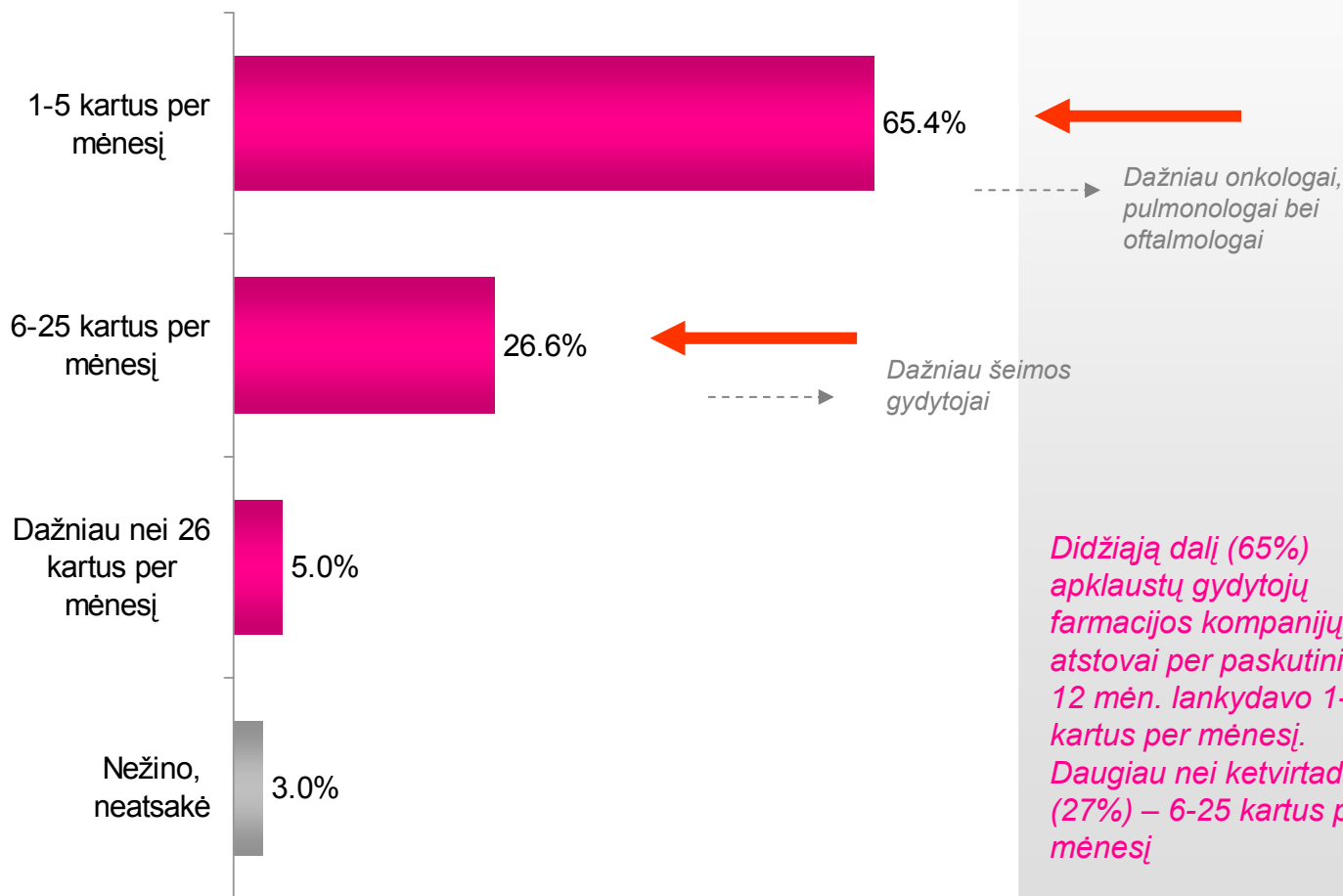


Gydytojų ir farmacijos kompanijų atstovų bendradarbiavimas

Bendradarbiavimo su farmacijos kompanijų atstovais per paskutinius 12 mėn. dažnumas

% skaičiuoti nuo visų apklaustųjų (n=402)

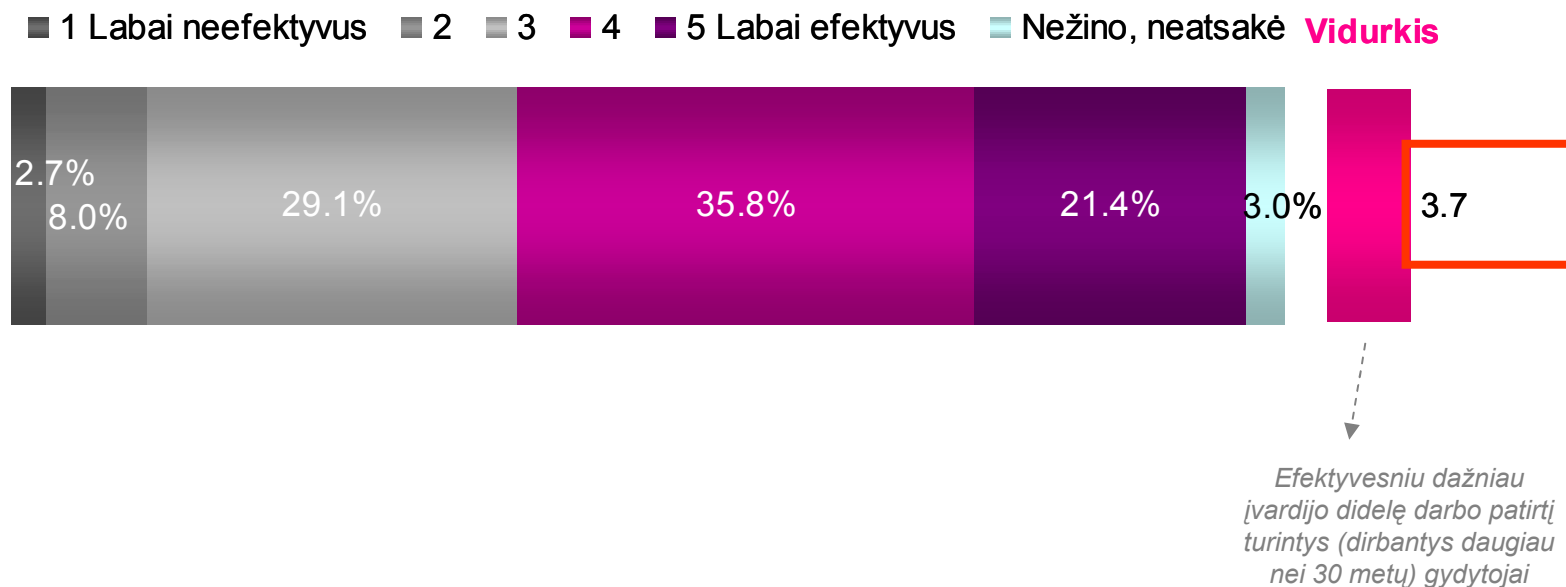
Per paskutinius 12 mėn. bendradarbiavo su farmacijos kompanijų atstovais...



Didžiąją dalį (65%) apklaustų gydytojų farmacijos kompanijų atstovai per paskutinius 12 mėn. lankydavo 1-5 kartus per mėnesį. Daugiau nei ketvirtadalį (27%) – 6-25 kartus per mėnesį

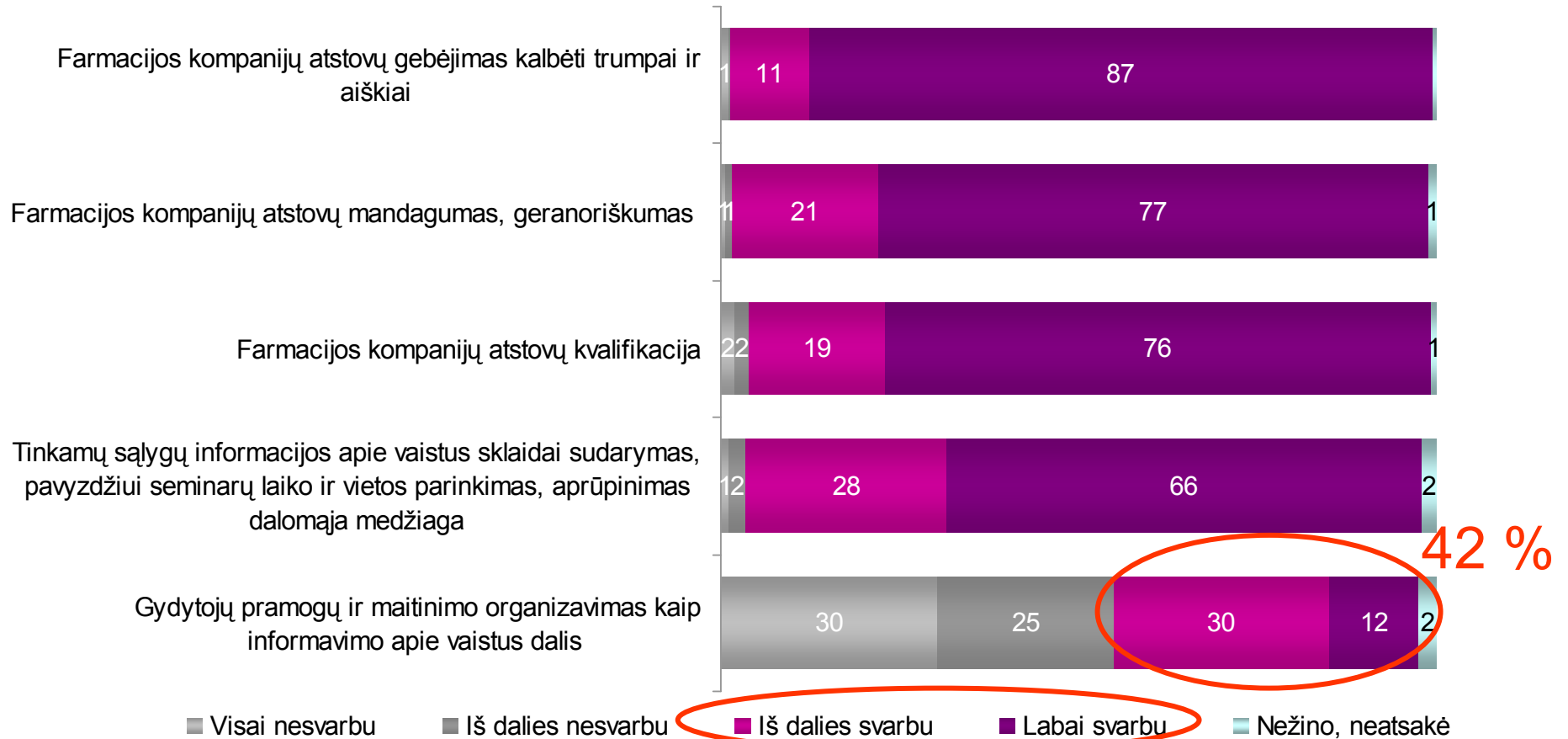
Bendradarbiavimo su farmacijos kompanijų atstovais efektyvumo vertinimas

% skaičiuoti nuo visų apklaustųjų (n=402)



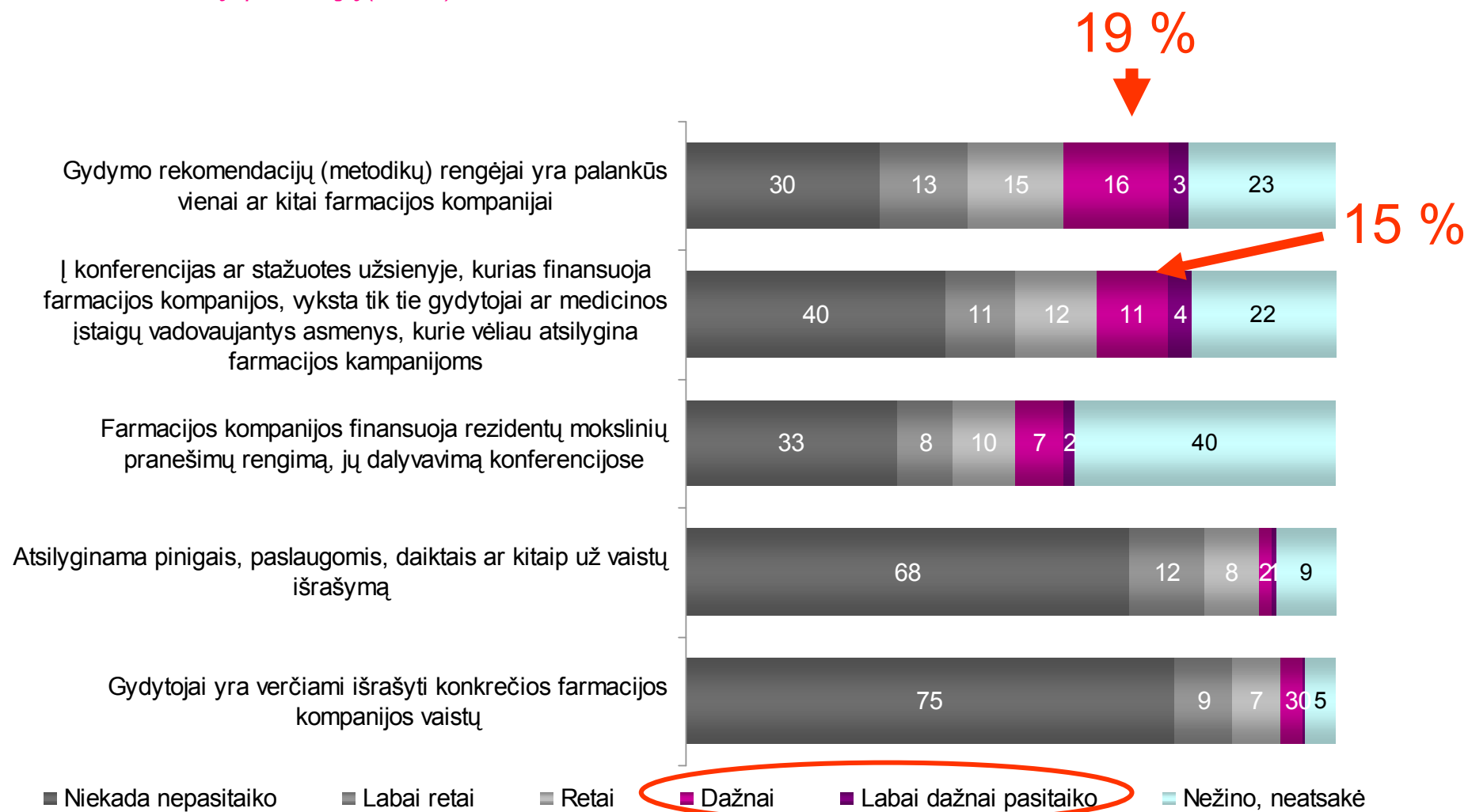
Veiksnių svarba farmacijos kompanijų atstovams teikiant informaciją apie vaistus

% skaičiuoti nuo visų apklaustųjų (n=402)



Įvairių situacijų dažnumas

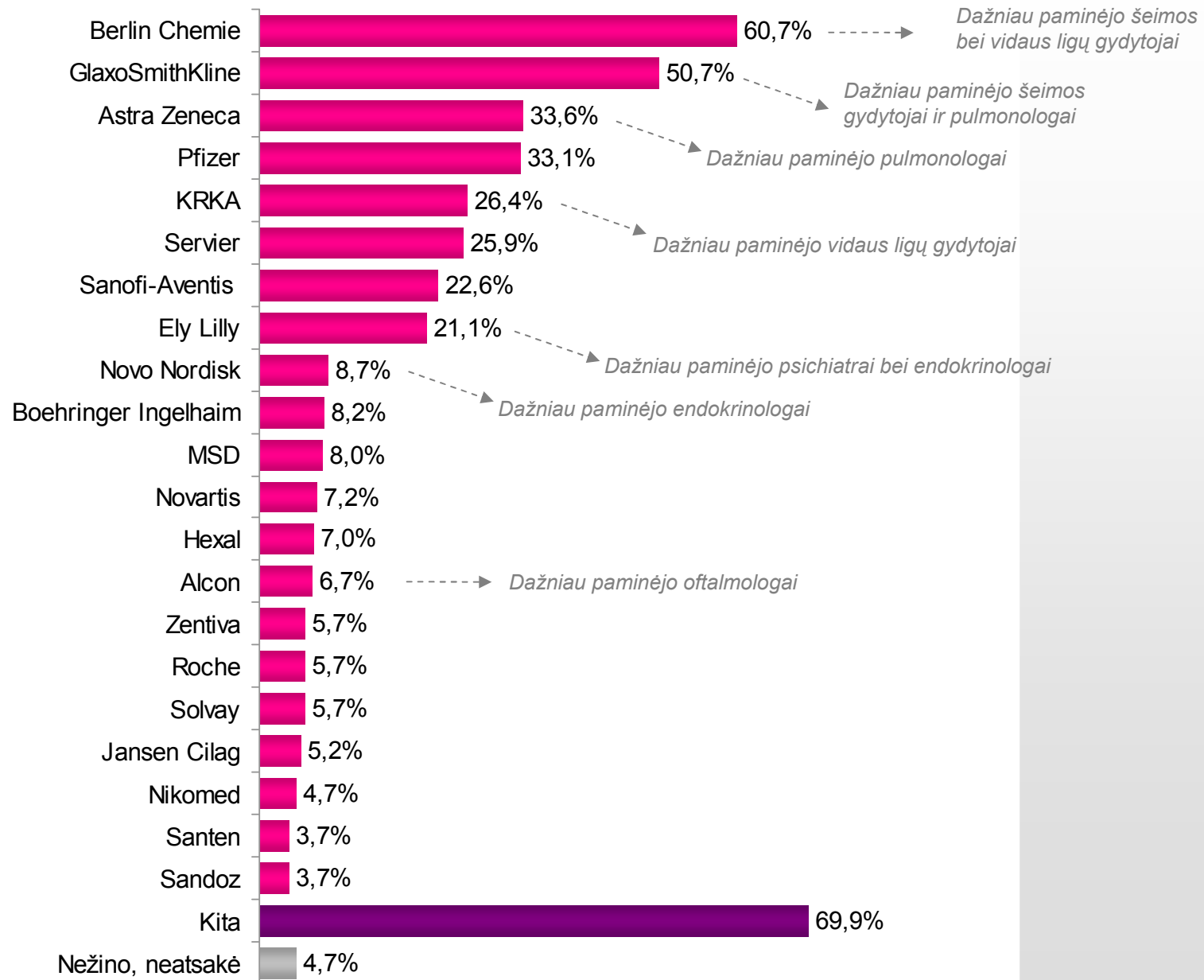
% skaičiuoti nuo visų apklaustųjų (n=402)



Dažniausiai pasitaiko, jog gydymo rekomendacijų rengėjai yra palankūs vienai ar kitai farmacijos kompanijai (19% paminėjo, jog ši situacija pasitaiko dažnai arba labai dažnai) bei į konferencijas ar stažuotes užsienyje, kurias finansuoja farmacijos kompanijos, vyksta tik tie gydytojai ar medicinos įstaigų vadovaujantys asmenys, kurie vėliau atsilygina farmacijos kampanijoms (15% paminėjo, jog ši situacija pasitaiko dažnai arba labai dažnai)

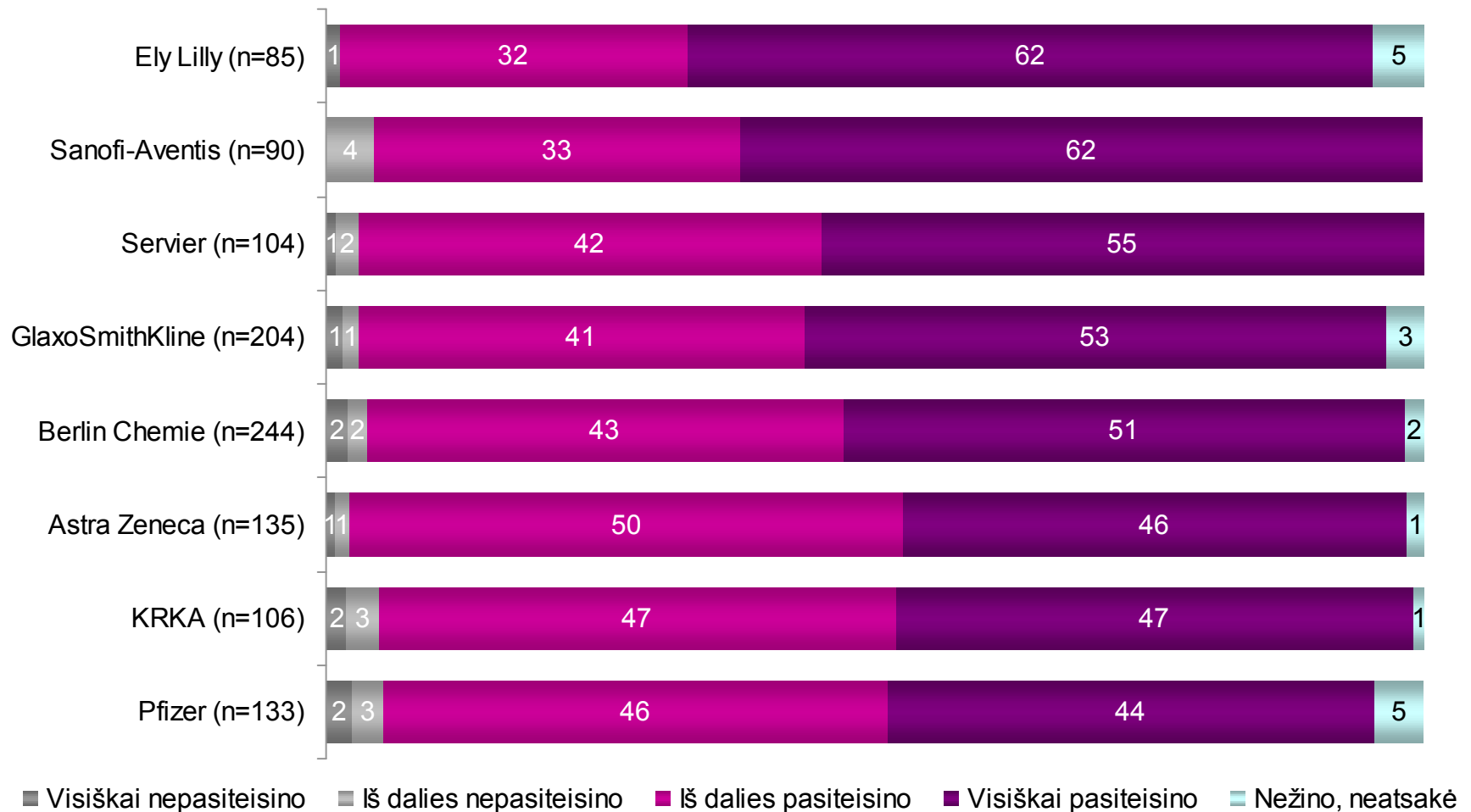
Geriausiai žinomos farmacijos kompanijos

% skaičiuoti nuo visų apklaustųjų (n=402)



Geriausiai žinomų farmacijos kompanijų pateikiamos informacijos apie vaistus pasiteisinimas

% skaičiuoti nuo atitinkamą farmacijos kompaniją įvardijusių viena iš 5 geriausiai žinomų

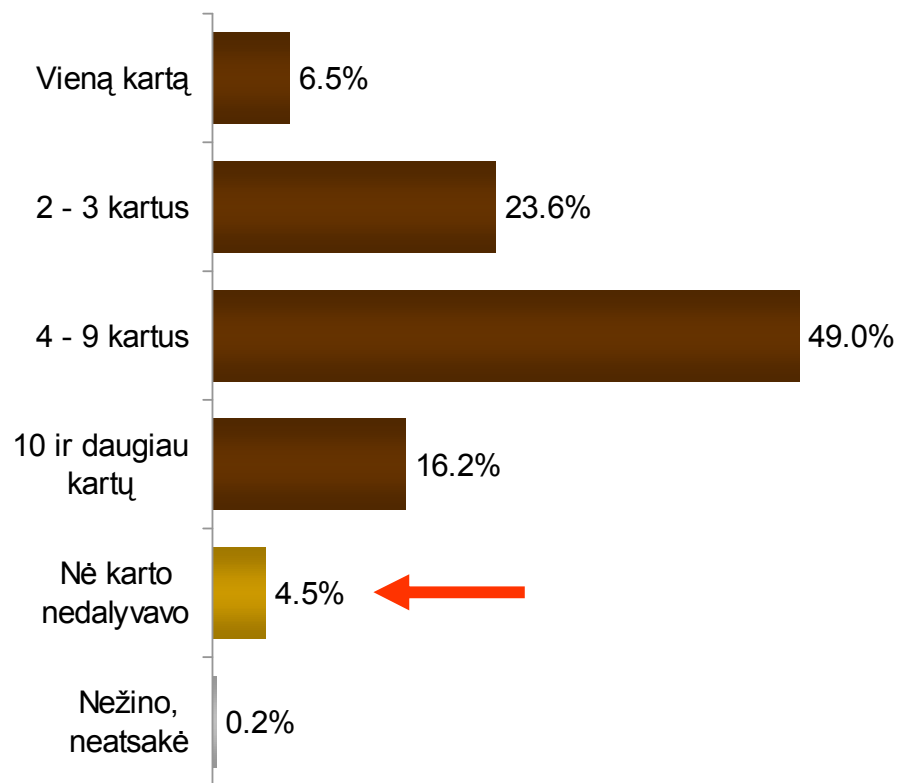


Farmacijos kompanijų įtaka gydytojams

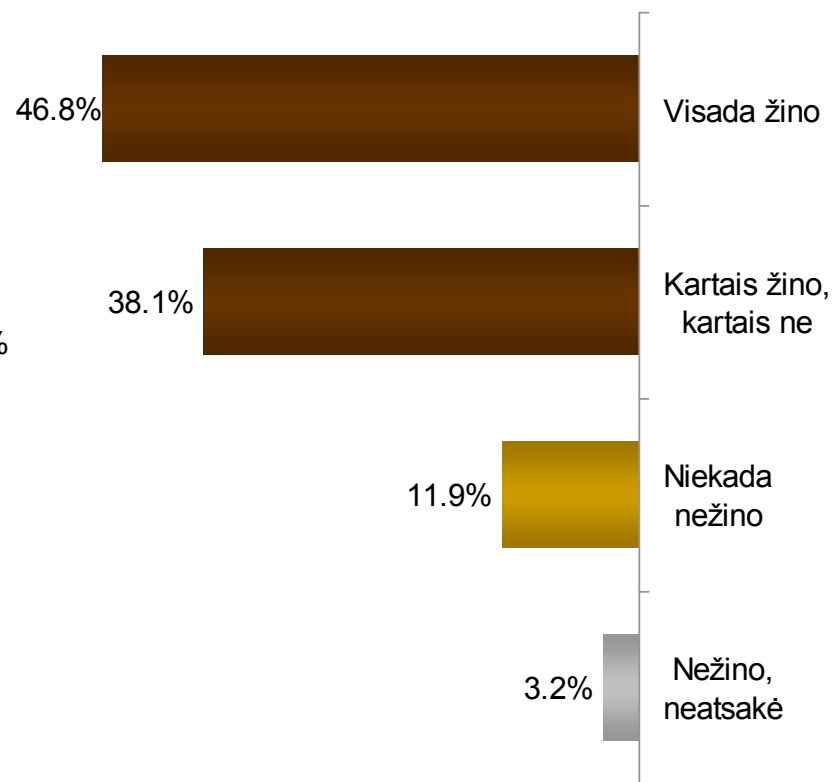
Dalyvavimas farmacijos kompanijų rengiamose ar remiamose konferencijose bei seminaruose ir informuotumas apie jų rėmėjus

% skaičiuoti nuo visų apklaustųjų (n=402)

Per paskutinius 12 mėn. farmacijos kompanijų rengiamose ir remiamose konferencijose ar seminaruose dalyvavo...



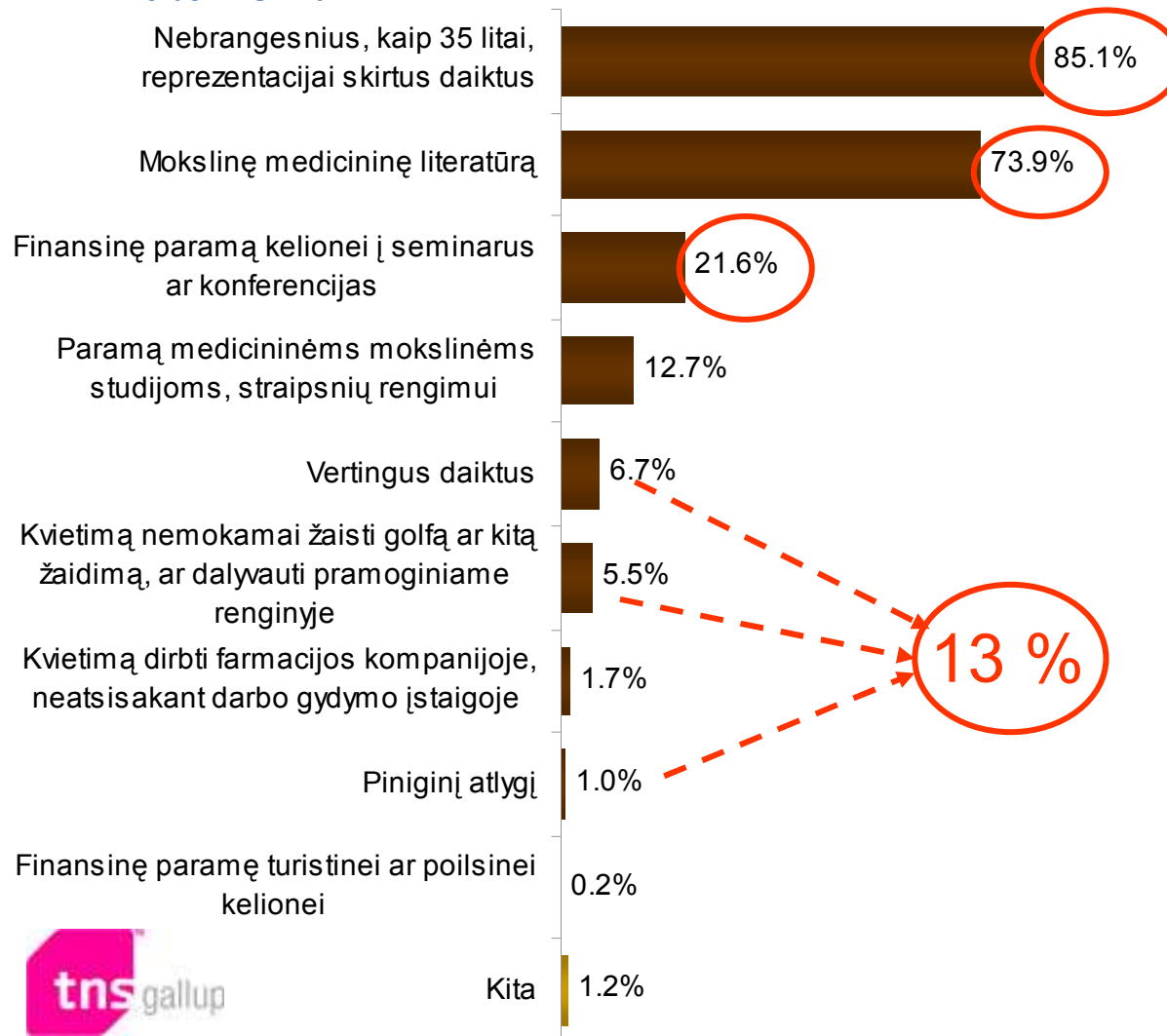
Ar paprastai žino, kas remia profesines konferencijas bei seminarus?



Farmacijos kompanijų paskatinamosios dovanos gydytojams

% skaičiuoti nuo visų apklaustųjų (n=402)

Per paskutinius 12 mėn. gydytojai iš farmacijos kompanijų yra gavę...



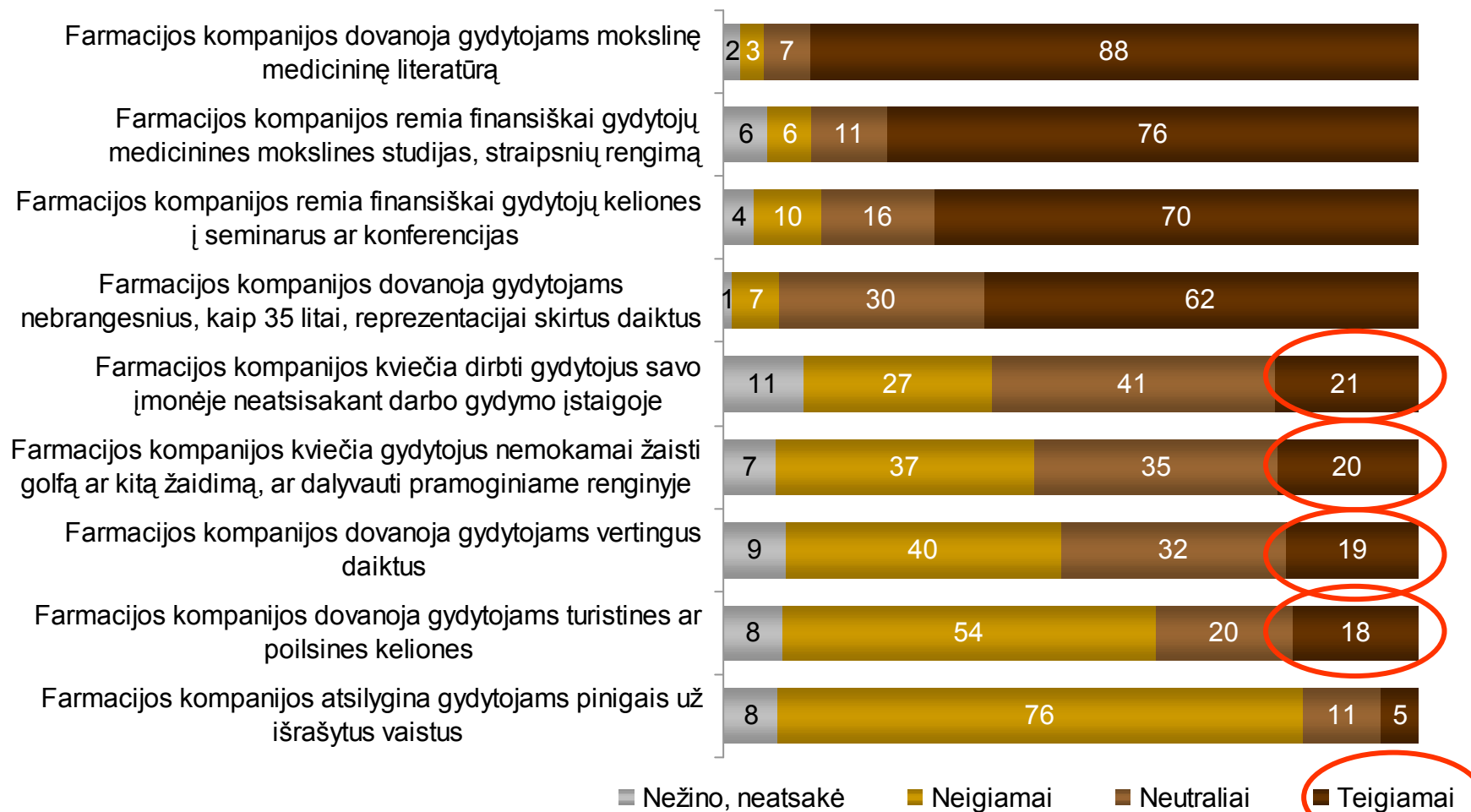
Populiariausios farmacijos kompanijų dovanos gydytojams – nebrangūs reprezentacijai skirti daiktai (per paskutinius 12 mėn. yra gavę 85% gydytojų) bei mokslinė medicininė literatūra (yra gavę 74% gydytojų)

Kita (kiekvienas atsakymas paminėtas po vieną kartą):

- Rašiklį, kurio kaina – 1LTL
- Kvietimą į kirpyklą
- Siūlė nemokamą vaistų receptą
- Medicininės įrangos
- Suvenyrų

Farmacijos kompanijų paskatinamųjų dovanų ar veiksmų vertinimas (I)

% skaičiuoti nuo visų apklaustųjų (n=402)

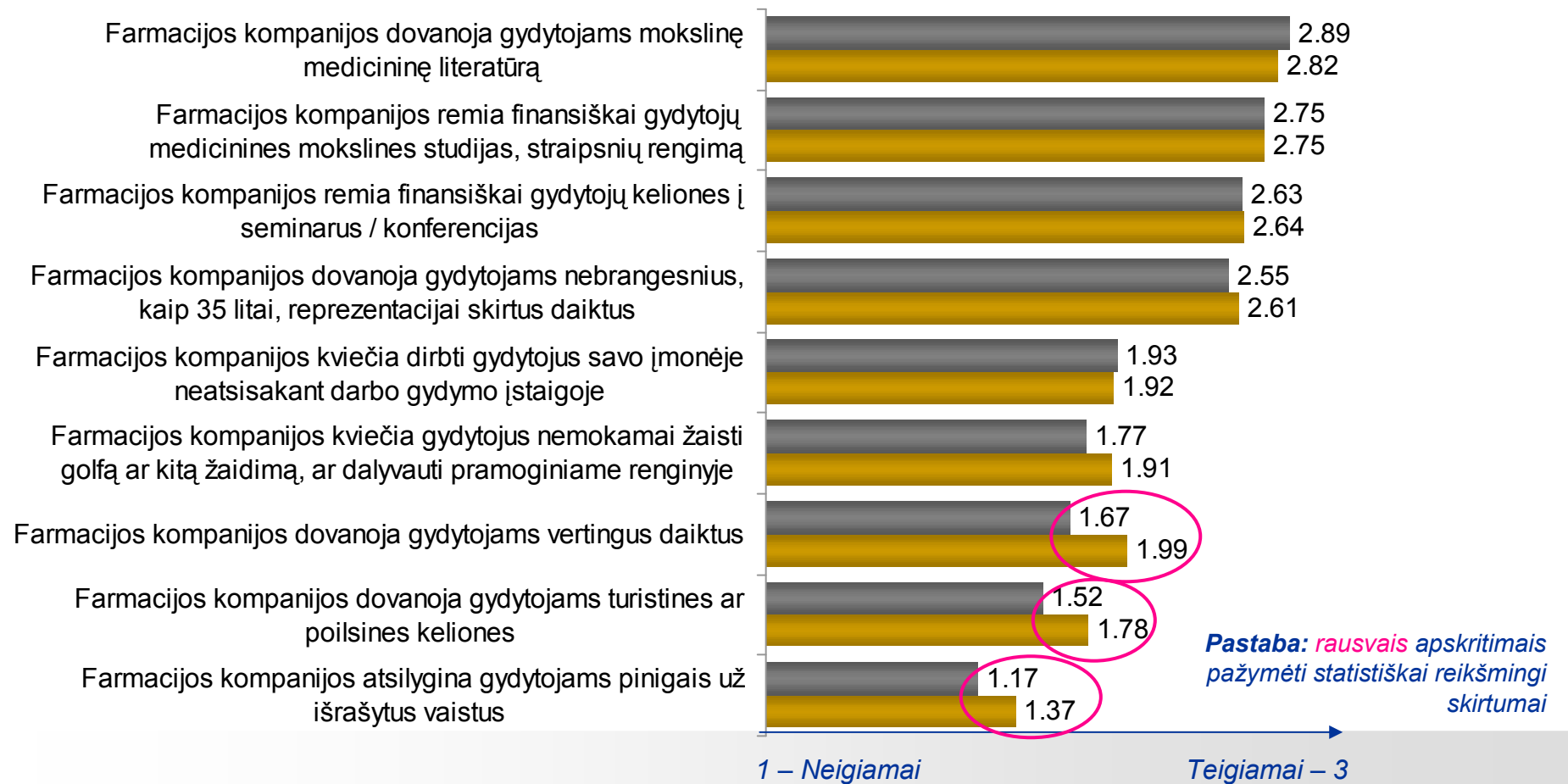


Farmacijos kompanijų paskatinamųjų dovanų ar veiksmų vertinimas (II)

Vertinimų vidurkiai skaičiuoti nuo tikslinės grupės

Vertinimų vidurkiai pagal bendradarbiavimo su farmacijos kompanijų atstovais dažnumą

- Gydytojai, pas kuriuos farmacijos kompanijų atstovai lankosi 1-5 kartus per mėnesį (n=263)
- Gydytojai, pas kuriuos farmacijos kompanijų atstovai lankosi 6 ir daugiau kartų per mėnesį (n=127)



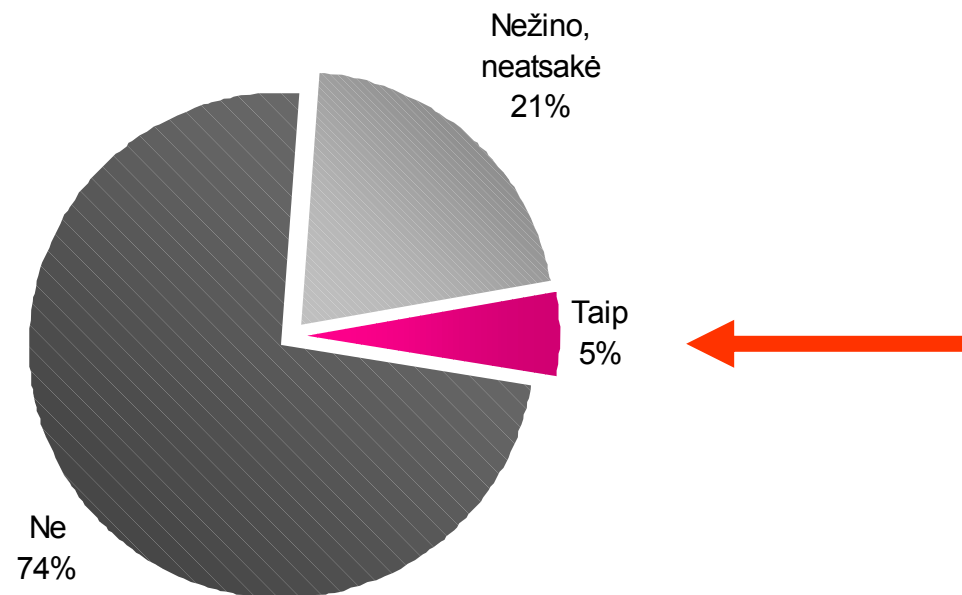
Gydytojai, pas kuriuos farmacijos kompanijų atstovai lankosi 6 ir daugiau kartų per mėnesį, teigiamiau vertina farmacijos kompanijų atstovų gydytojams dovanojamus vertingus daiktus, turistines ar poilsines keliones ar atsilyginimą pinigais už išrašytus vaistus

Gydytojų ir farmacijos kompanijų atstovų santykių skaidrumas

Nepagrįstas vaistų patekimas į kompensuojamų vaistų sąrašą

% skaičiuoti nuo visų apklaustųjų (n=402)

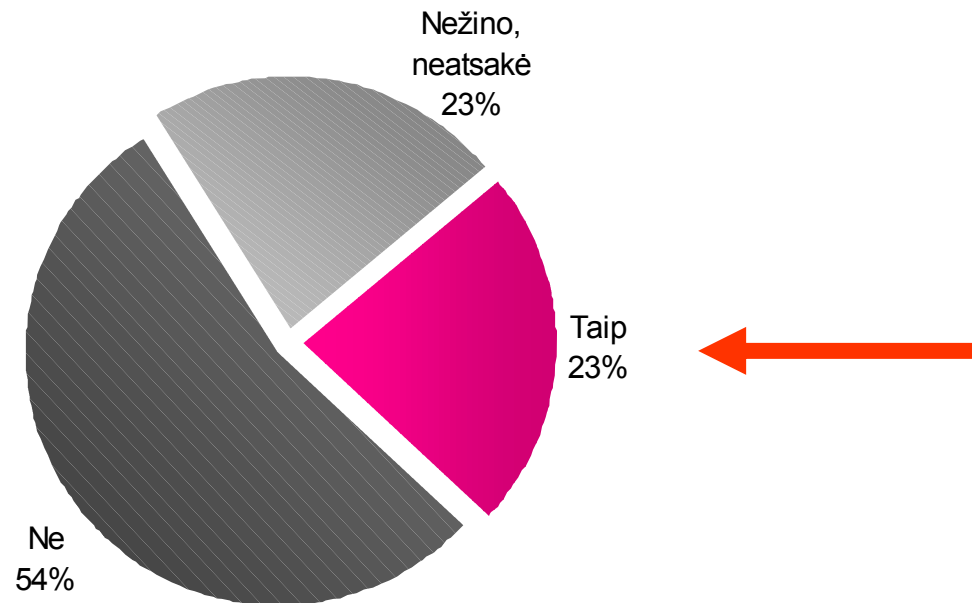
Ar per paskutinius 12 mėn. pastebėjo, jog bent vienas vaistas nepagrįstai pateko į kompensuojamų vaistų sąrašą?



Nepagrįstas vaistų išėmimas iš kompensuojamų vaistų sąrašo

% skaičiuoti nuo visų apklaustųjų (n=402)

Ar per paskutinius 12 mėn. pastebėjo, jog bent vienas vaistas buvo nepagrįstai išimtas iš kompensuojamų vaistų sąrašo?

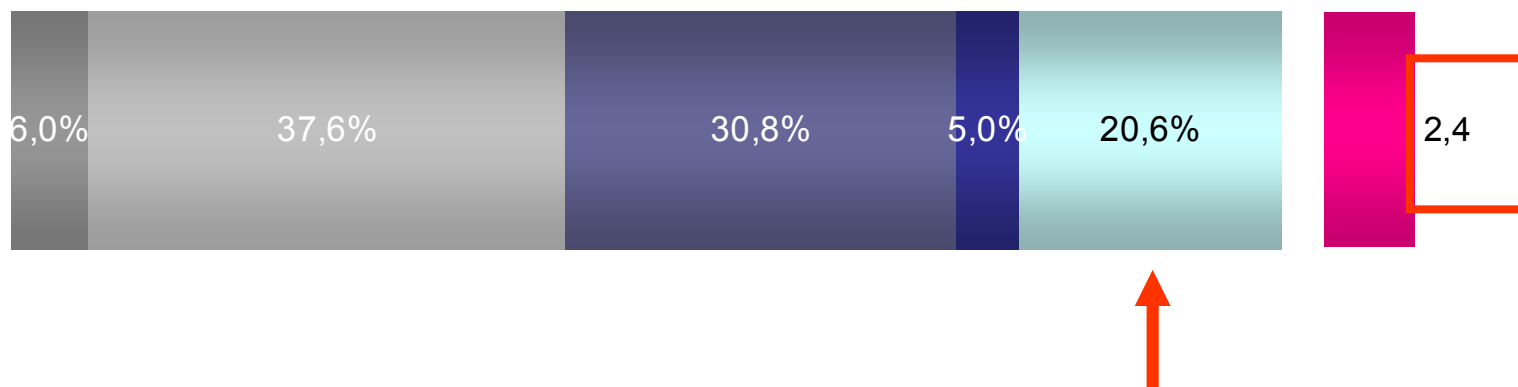


Lietuvos gydytojų ir farmacijos kompanijų pramonės atstovų santykių skaidrumas

% skaičiuoti nuo visų apklaustųjų (n=402)

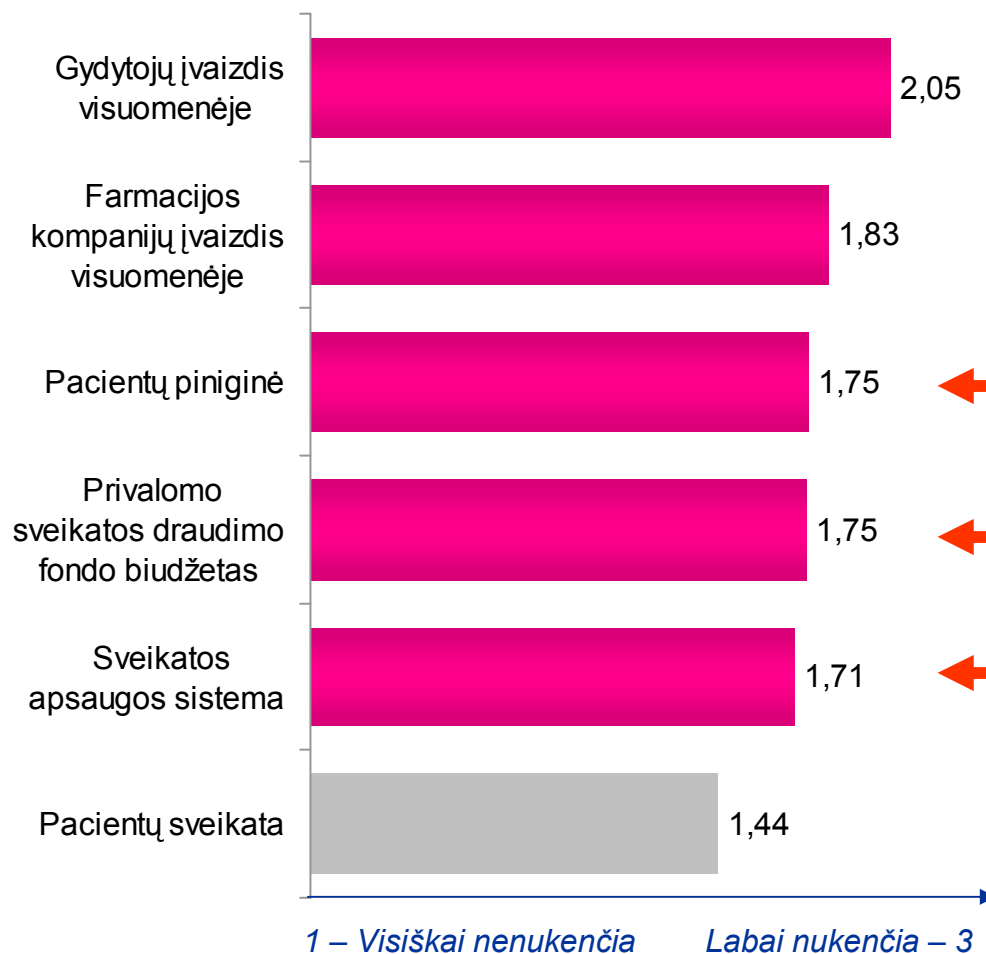
Kiek sutinkama su teiginiu, jog šiandien Lietuvos gydytojų ir farmacijos kompanijų pramonės atstovų santykiai yra neskaidrūs?

■ Visiškai nesutinka ■ Nesutinka ■ Sutinka ■ Visiškai sutinka ■ Nežino, neatsakė **Vidurkis**



Dėl gydytojų ir farmacijos pramonės atstovų neskaidrių santykių nukenčia:

Vertinimų vidurkiai skaičiuoti nuo visų apklaustųjų (n=402)

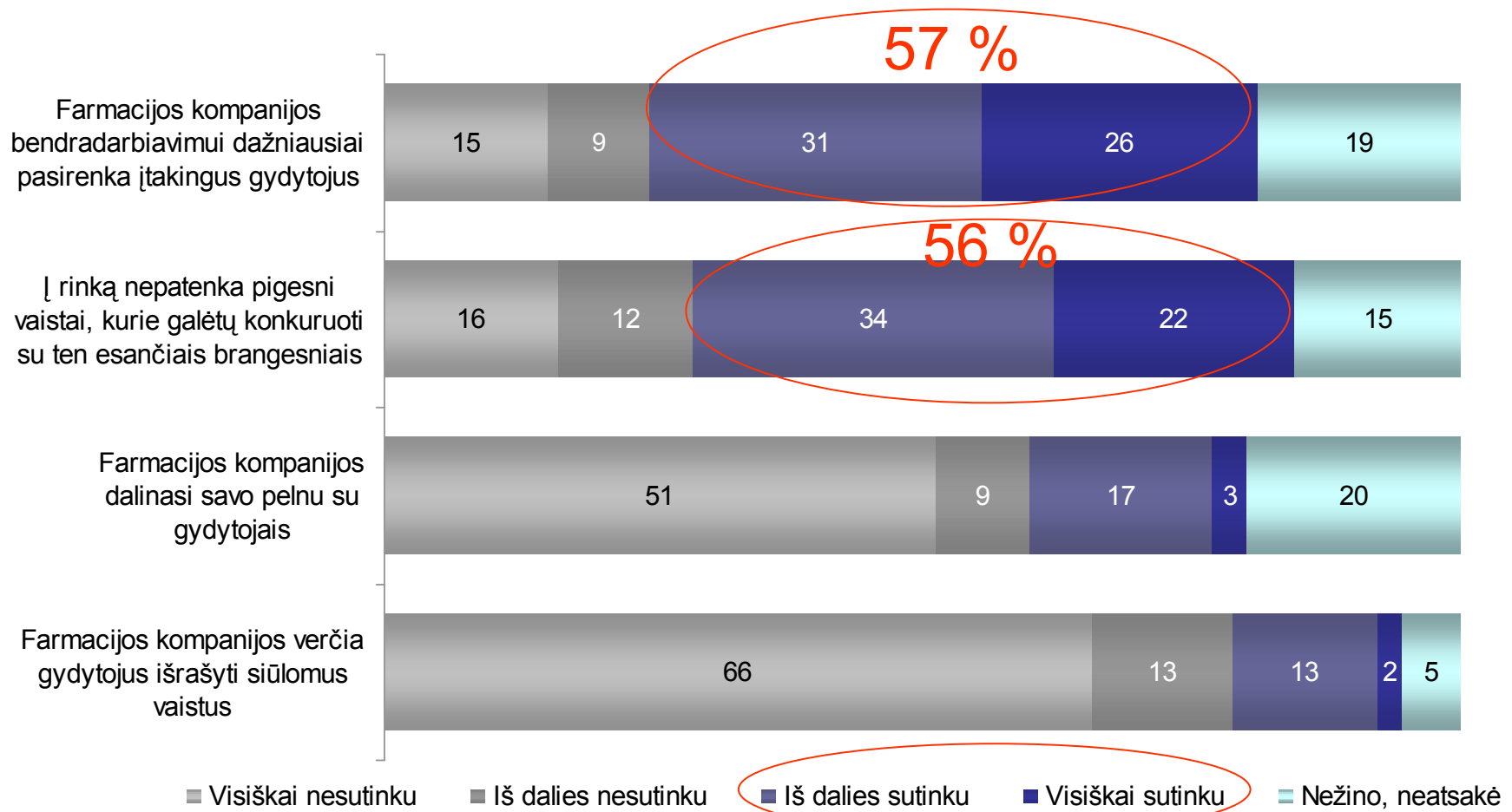


Labiausiai dėl farmacijos kompanijų atstovų bei gydytojų neskaidrių santykių nukenčia gydytojų įvaizdis visuomenėje (2.0 balai)

Mažiausiai, gydytojų nuomone, nukenčia pacientų sveikata (1.4 balo)

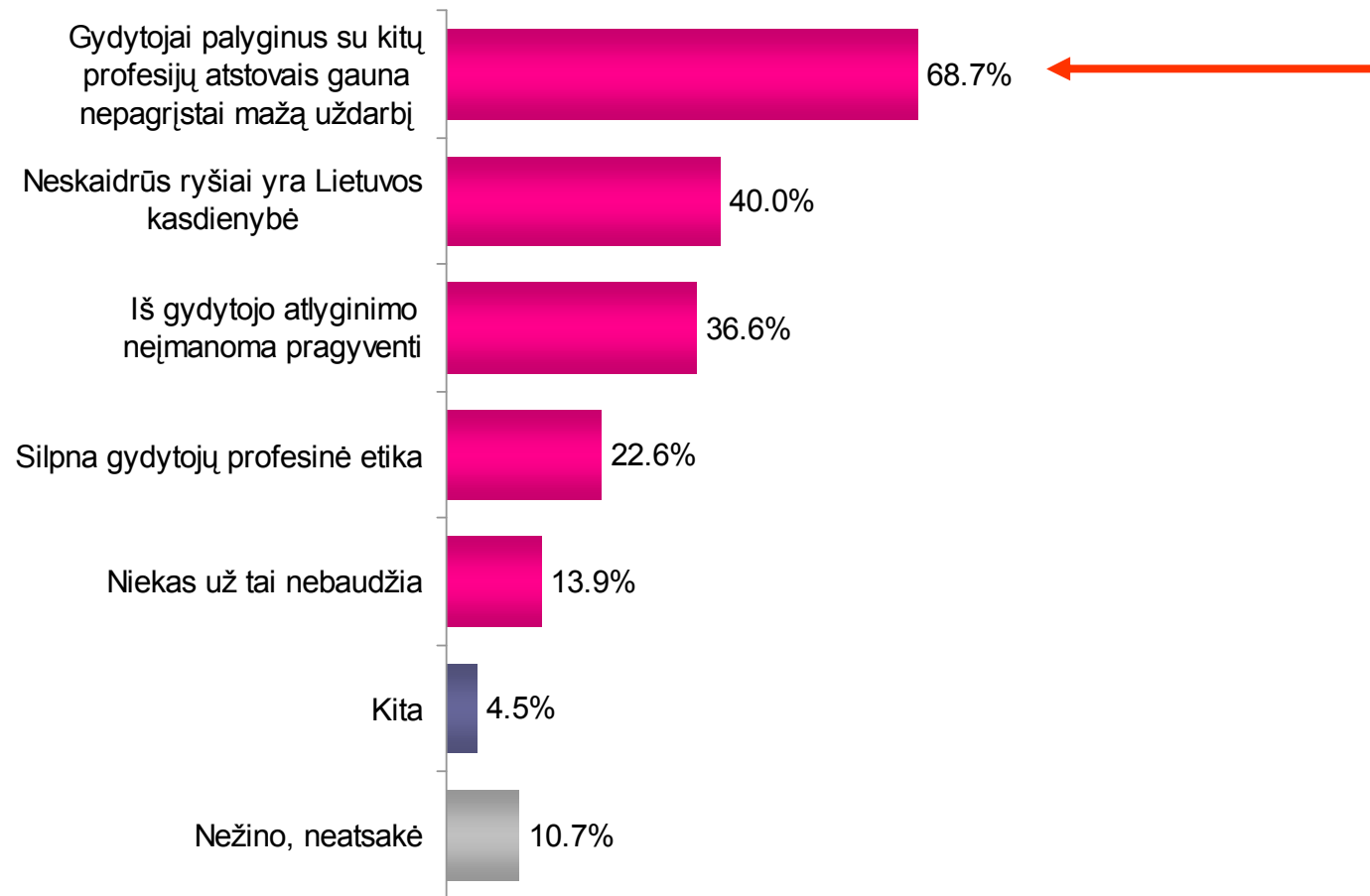
Įvairių teiginių vertinimas

% skaičiuoti nuo visų apklaustųjų (n=402)



Priežastys, lemiančios tai, jog gydytojai palaiko neskaidrius santykius su farmacijos kompanijų atstovais

% skaičiuoti nuo visų apklaustųjų (n=402)



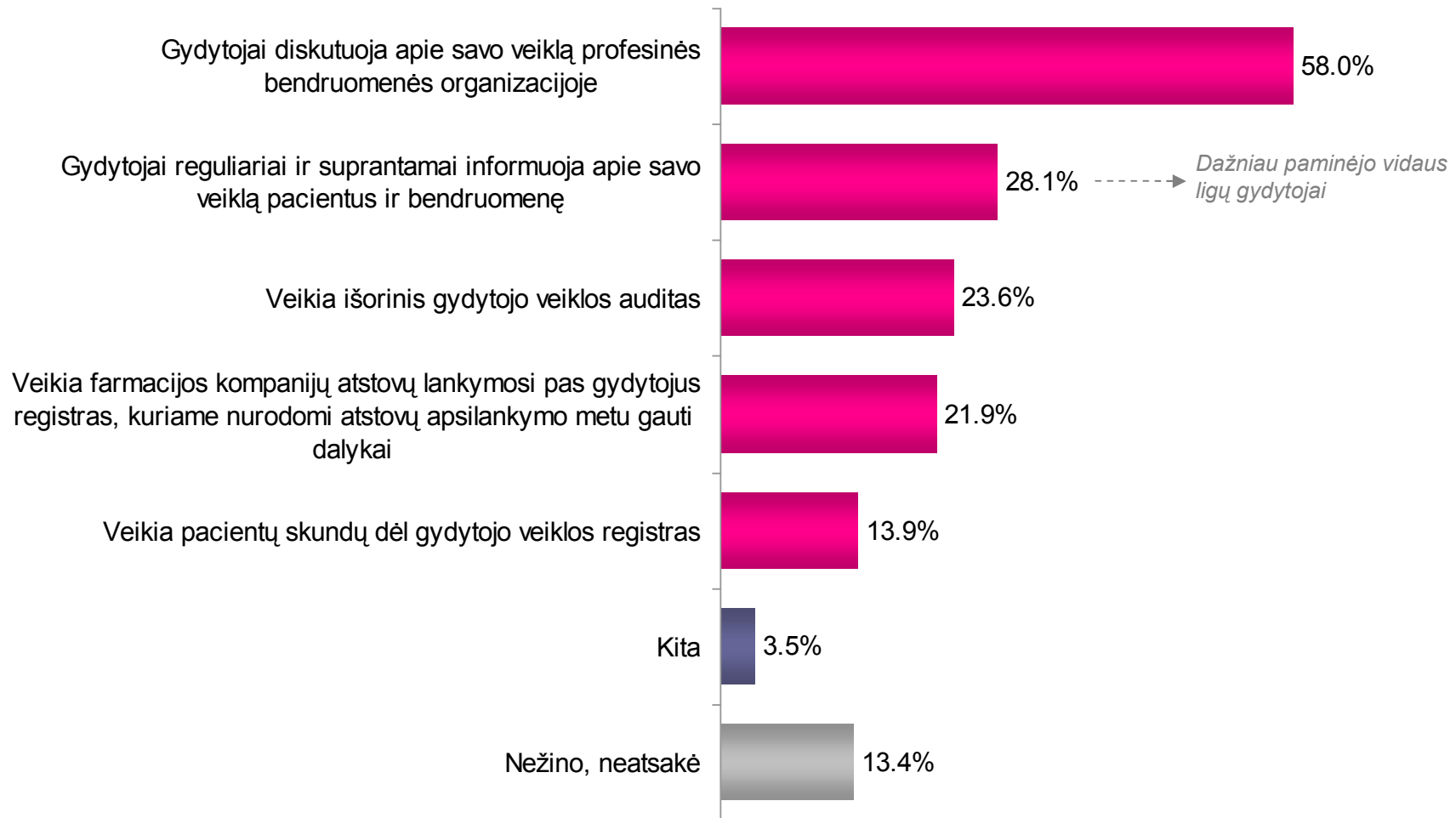
Priemonių, užtikrinančių didesnę skaidrumą, efektyvumo vertinimas

Vertinimų vidurkiai skaičiuoti nuo visų apklaustųjų (n=402)



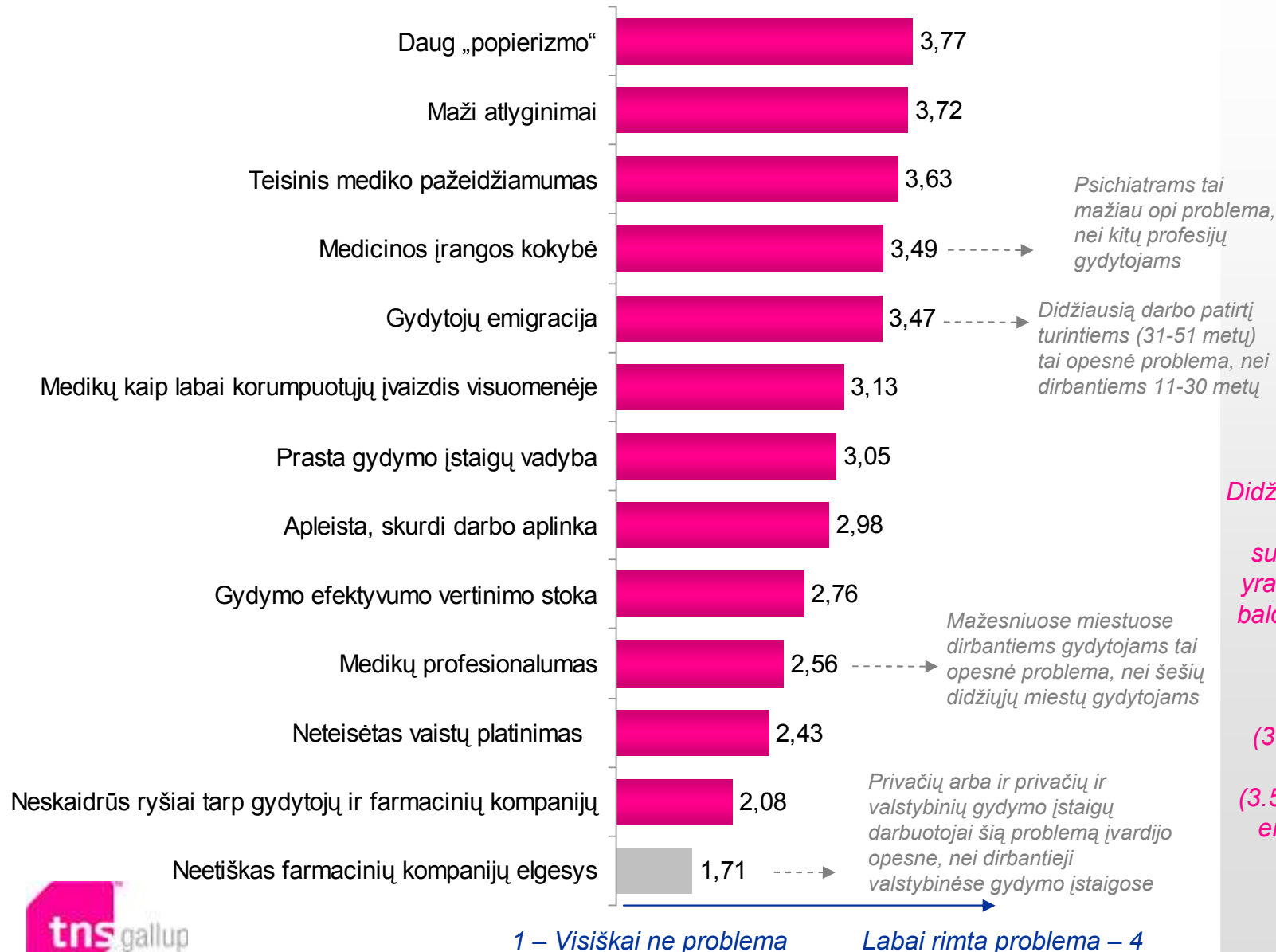
Dalykai, apibūdinantys skaidrią gydymo praktiką

% skaičiuoti nuo visų apklaustųjų (n=402)



Gydytojų problemų rimtumo įvertinimas

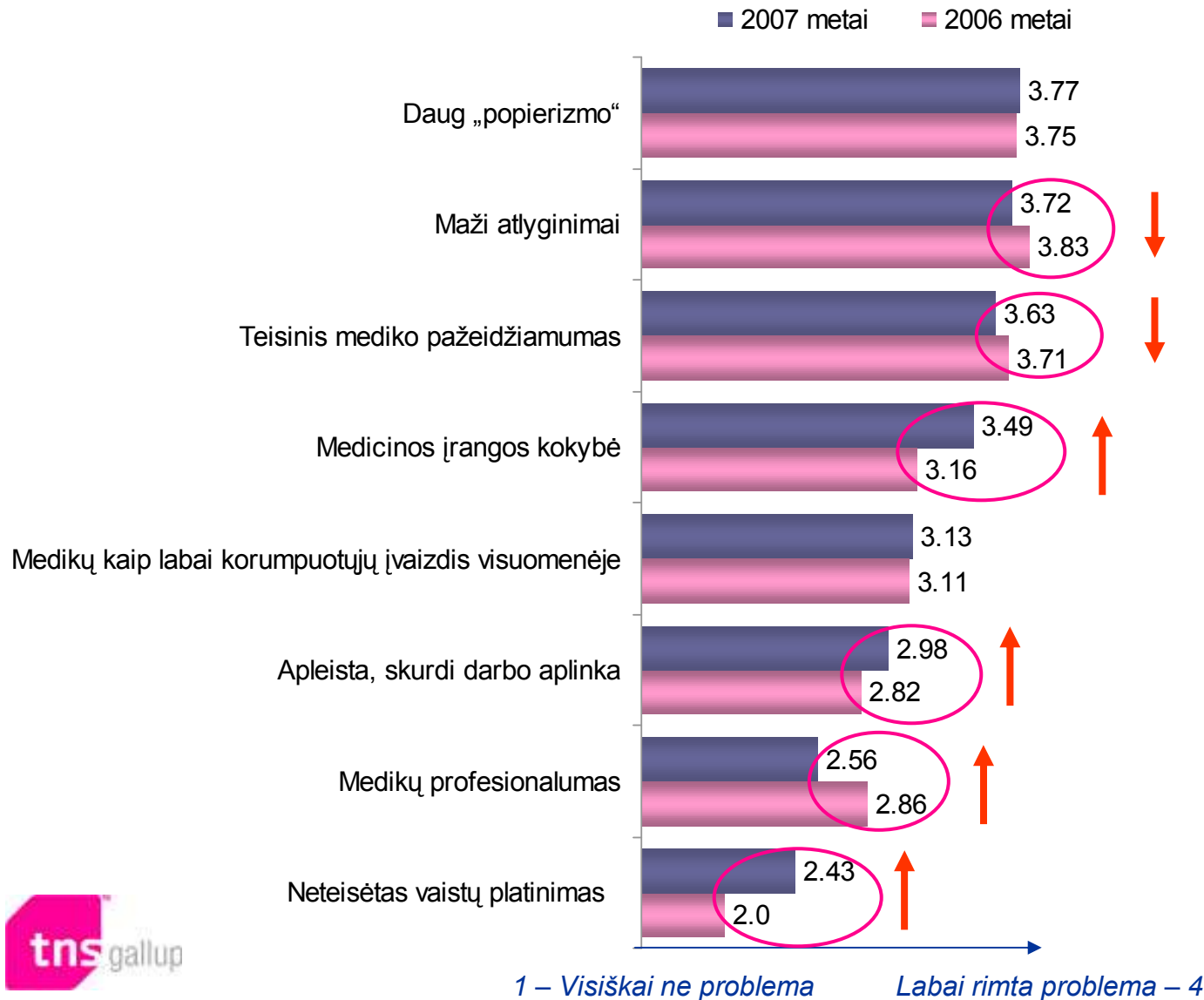
Vertinimų vidurkiai skaičiuoti nuo visų apklaustųjų (n=402)



Didžiausios problemos, su kuriomis tenka susidurti gydytojams, yra „popierizmas“ (3.8 balo), maži atlyginimai (3.7 balo), teisinis mediko pažeidžiamumas (3.6 balo), medicinos įrangos kokybė (3.5 balo) bei gydytojų emigracija (3.5 balo)

Gydytojų problemų rimtumo įvertinimas: 2007 ir 2006 metų palyginimas

Vertinimų vidurkiai skaičiuoti nuo visų apklaustųjų (n=402)



Maži atlyginimai, teisinis mediko pažeidžiamumas bei medikų profesionalumas, lyginant su pernai metais, tapo mažiau aktualiomis problemomis

Tačiau medicinos įrangos kokybė, apleista, skurdi darbo aplinka bei neteisėtas vaistų platinimas – tai problemos, kurios šiais metais įvardintos rimtesnėmis

Pastaba: rausvais apskritimais pažymėti statistiškai reikšmingi Vskirtumai

Tyrimo santrauka

Gydytojų ir farmacijos kompanijų atstovų bendradarbiavimas (I)

- ✓ Farmacijos kompanijų atstovai ir gydytojai plačiai bendradarbiauja. Didžiąją dalį (65%) apklaustų gydytojų farmacijos kompanijų atstovai per paskutinius 12 mėn. lankydavo 1-5 kartus per mėnesį. Daugiau nei ketvirtadalį (27%) – 6-25 kartus per mėnesį
 - Onkologai, pulmonologai bei oftalmologai dažniau paminėjo, kad farmacijos kompanijų atstovai per paskutinius 12 mėn. lankėsi 1-5 kartus per mėnesį
 - Šeimos gydytojai dažniau paminėjo, jog jie farmacijos kompanijų atstovų buvo lankomi 6-25 kartus per mėnesį
- ✓ Bendradarbiavimo su farmacijos kompanijų atstovais efektyvumas gydytojų yra vertinamas geriau, nei vidutiniškai – 3.7 balo penkių balų skalėje
 - Efektyvesniu dažniau įvardijo didelę darbo patirtį turintys (dirbantys daugiau nei 30 metų) gydytojai
- ✓ Farmacijos kompanijų atstovams teikiant informaciją apie vaistus, mažiausiai svarbus veiksnys gydytojams yra pramogų ir maitinimo organizavimas (2.2 balo keturių balų skalėje). Kiti veiksniai gydytojų yra įvardijami labai svarbiais: farmacijos kompanijų atstovų gebėjimas kalbėti trumpai ir aiškiai (3.9 balo), mandagumas (3.8 balo), kvalifikacija (3.7 balo) bei tinkamų sąlygų informacijos apie vaistus sklaidai sudarymas (3.6 balo)
 - Tinkamų sąlygų informacijos apie vaistus sklaidai sudarymas svarbesnis turintiems didžiausią darbo patirtį (31-51 metai), nei dirbantiems 11-20 metų
- ✓ Dažniausiai skirdami vaistus gydytojai remiasi asmenine patirtimi (4.7 balo penkių balų skalėje) bei medicinos studijų (4.3 balo), specializuotų seminarų ir konferencijų (4.1 balo) ar savarankiškų studijų metu sukauptomis žiniomis (4.1 balo)

Gydytojų ir farmacijos kompanijų atstovų bendradarbiavimas (II)

- Asmeninė gydymo patirtis dažniau įtakoja psichiatrus ir oftalmologus, nei pulmonologus
 - Specializuoti seminarai ir konferencijos dažniau įtakoja didžiausia (31-51 metų) darbo patirtį turinčiuosius, nei dirbančius 11-20 metų
 - Savarankiškos studijos dažniau įtakoja 31-51 metų darbo patirtį turinčiuosius, nei dirbančius 21-30 metų
 - Susitikimo su farmacijos kompanijos atstovu gauta informacija dažniau įtakoja šeimos gydytojus ir 31-51 metų darbo patirtį turinčiuosius, nei pulmonologus ir turinčius 11-20 metų patirtį
 - Žiniasklaidos straipsniai ir laidos apie vaistus dažniau įtakoja 21 metų ir didesnę darbo patirtį turinčius, nei dirbančius 11-20 metų
 - Vadovų nurodymai dažniau įtakoja valstybinėse gydymo įstaigose dirbančius gydytojus, nei privačių arba ir privačių ir valstybinių gydymo įstaigų darbuotojus
 - Vaizdinė ir garsinė vaistų reklama dažniau įtakoja 21-30 metų darbo patirtį turinčiuosius, nei dirbančius 11-20 metų
- ✓ Dažniausiai pasitaiko, jog gydymo rekomendacijų rengėjai yra palankūs vienai ar kitai farmacijos kompanijai (19% paminėjo, jog ši situacija pasitaiko dažnai arba labai dažnai) bei, jog į konferencijas ar stažuotes užsienyje, kurias finansuoja farmacijos kompanijos, vyksta tik tie gydytojai ar medicinos įstaigų vadovaujantys asmenys, kurie vėliau atsilygina farmacijos kampanijoms (jog ši situacija pasitaiko dažnai arba labai dažnai paminėjo 15%)
- Su situacijomis, jog į konferencijas ar stažuotes užsienyje, kurias finansuoja farmacijos kompanijos, vyksta tik tie gydytojai ar medicinos įstaigų vadovaujantys asmenys, kurie vėliau atsilygina farmacijos kampanijoms, dažniau susiduria šešiuose didžiuosiuose miestuose dirbantys gydytojai nei savivaldybių ar mažų miestelių gydymo įstaigų darbuotojai

Gydytojų ir farmacijos kompanijų atstovų bendradarbiavimas (III)

- ✓ Geriausiai žinomos farmacijos kompanijos yra Berlin Chemie (61%), GlaxoSmithKline (51%), Astra Zeneca (34%), Pfizer (33%), KRKA (26%), Servier (26%), Ely Lilly (21%) bei Sanofi Aventis (19%)
 - Berlin Chemie dažniau žino šeimos bei vidaus ligų gydytojai
 - GlaxoSmithKline dažniau paminėjo šeimos gydytojai ir pulmonologai
 - Astra Zeneca yra geriau žinoma pulmonologams
 - KRKA dažniau žino vidaus ligų gydytojai
 - Ely Lilly dažniau paminėjo psichiatrai bei endokrinologai
 - Novo Nordisk geriau žinoma endokrinologams
 - Alcon dažniau žino oftalmologai
- ✓ Dažniausiai pasiteisina Ely Lilly (3.6 balo keturių balų skalėje), Sanofi Aventis (3.6 balo), Servier (3.5 balo) bei GlaxoSmithkline (3.5 balo) pateikiama informacija

Farmacijos kompanijų įtaka gydytojams (I)



- ✓ 5% apklaustų gydytojų per paskutinius 12 mėn. nė karto nedalyvavo farmacijos kompanijų rengiamose ir remiamose konferencijose ar seminaruose. Beveik pusė respondentų dalyvavo 4-9 kartus
- ✓ Dažniausiai gydytojams yra žinoma, kas remia profesines konferencijas bei seminarus. 47% apklaustųjų šia informacija disponuoja visą laiką, 12% niekada nežino, kas remia minėtus renginius
- ✓ Populiariausios farmacijos kompanijų paskatinamosios dovanos gydytojams – nebrangūs reprezentacijai skirti daiktai bei mokslinė medicininė literatūra. Šiuos daiktus yra gavus didžiausia dalis apklaustų gydytojų ir daugiausiai kartų, be to dažniausiai nurodoma, jog juos gavo kolegos
 - Mokslinę medicininę literatūrą dažniau gavo šeimos gydytojai
 - Finansinė parama kelionėms į seminarus ar konferencijas dažniau buvo paskatinti šešiuose didžiuosiuose Lietuvos miestuose bei valstybinėse gydymo įstaigose dirbantys gydytojai
 - Paramą medicininėms mokslinėms studijoms, straipsnių rengimui dažniau gavo 21-30 metų darbo patirtį turintys gydytojai
 - Nebrangesnius, kaip 35 litai, reprezentacijai skirtus daiktus dažniau nurodė gavę 6 ir daugiau kartų valstybinėse gydymo įstaigose dirbantieji bei šeimos gydytojai
 - Dirbantieji šešiuose didžiuosiuose Lietuvos miestuose dažniau nurodė, jog jų kolegos gavo nebrangesnius, kaip 35 litai, reprezentacijai skirtus daiktus, mokslinę medicininę literatūrą, finansinę paramą kelionei į seminarus ar konferencijas bei paramą medicininėms mokslinėms studijoms, straipsnių rengimui

Farmacijos kompanijų įtaka gydytojams (II)



- ✓ Teigiamiausiai yra vertinama farmacijos kompanijų gydytojams dovanojama mokslinė literatūra (2.9 balo trijų balų skalėje), gydytojų medicininių mokslinių studijų ar straipsnių finansinis rėmimas (2.8 balo), kelionių į seminarus ar konferencijas rėmimas (2.6 balo) bei nebrangių, reprezentacijai skirtų daiktų dovanojimas (2.6 balo)
 - Šešių didžiųjų Lietuvos miestų gydytojai vertina teigiamiau, nei savivaldybėse dirbantys gydytojai, tai, jog farmacijos kompanijos dovanoja gydytojams mokslinę medicininę literatūrą
 - Tai, jog farmacijos kompanijos finansiškai remia gydytojų keliones į seminarus ar konferencijas, teigiamiau vertina 11-20 metų darbo patirtį turintieji, nei ilgiausiai dirbantys (31-51 metų) gydytojai
 - Farmacijos kompanijų gydytojams dovanojamus nebrangesnius, kaip 35 litai, reprezentacijai skirtus daiktus teigiamiau vertina dirbantieji privačiose arba ir privačiose ir valstybinėse gydymo įstaigose
 - Farmacijos kompanijų gydytojams dovanojamus vertingus daiktus šešių didžiųjų Lietuvos miestų bei šeimos gydytojai vertina teigiamiau nei dirbantieji mažesniuose miestuose ar pulmonologai
 - Tai, jog farmacijos kompanijos dovanoja gydytojams turistines ar poilsines keliones bei atsilygina pinigais už išrašytus vaistus, teigiamiau vertina savivaldybių ar mažesnių miestų ir šeimos gydytojai, nei dirbantieji šešiuose didžiuosiuose Lietuvos miestuose ar pulmonologai
 - Gydytojai, pas kuriuos farmacijos kompanijų atstovai lankosi 6 ir daugiau kartų per mėnesį, teigiamiau vertina farmacijos kompanijų atstovų gydytojams dovanojamus vertingus daiktus, turistines ar poilsines keliones ar atsilyginimą pinigais už išrašytus vaistus

Gydytojų ir farmacijos kompanijų atstovų santykių skaidrumas (I)



- ✓ 5% apklaustų gydytojų per paskutinius 12 mėn. pastebėjo, jog bent vienas vaistas nepagrįstai pateko į kompensuojamų vaistų sąrašą
- ✓ 23% apklaustų gydytojų per paskutinius 12 mėn. pastebėjo, jog bent vienas vaistas buvo nepagrįstai išimtas iš kompensuojamų vaistų sąrašo
- ✓ Apskritai gydytojų santykiai su farmacijos kompanijų atstovais vertinami kaip labiau skaidrūs (2.4 balo keturių balų skalėje), tačiau kiek daugiau nei penktadalis respondentų (21%) šiuo klausimu neišreiškė savo nuomonės
- ✓ Labiausiai apklaustųjų nuomone dėl farmacijos kompanijų atstovų bei gydytojų neskaidrių santykių nukenčia gydytojų įvaizdis visuomenėje (2.0 balai trijų balų skalėje), mažiausiai – pacientų sveikata (1.4 balo)
- ✓ Labiausiai pritariama teiginiam, jog farmacijos kompanijos bendradarbiavimui dažniausiai pasirenka įtakingus gydytojus (2.8 balai keturių balų skalėje) bei į rinką nepatenka pigesni vaistai, kurie galėtų konkuruoti su ten esančiais brangesniais (2.7 balai)
 - Privačiose arba ir privačiose ir valstybinėse gydymo įstaigose dirbantieji su teiginiu, jog farmacijos kompanijos verčia gydytojus išrašyti siūlomus vaistus, sutiko dažniau, nei valstybinių gydymo įstaigų darbuotojai
- ✓ Pagrindinės priežastys, lemiančios gydytojų ir farmacijos kompanijų atstovų neskaidrių ryšių egzistavimą - per maži gydytojų atlyginimai (69% apklaustųjų mano, jog atlyginimai nepagrįstai maži, palyginus su kitų profesijų atstovais, o 37% mano, jog iš gydytojo atlyginimo negalima išgyventi) bei apskritai neskaidrių santykių praktikos paplitimas Lietuvoje (40%)
 - 11-20 metų darbo patirtį turintys darbuotojai dažniau paminėjo, jog gydytojai palyginus su kitų profesijų atstovais, gauna nepagrįstai mažą uždarbį

Gydytojų ir farmacijos kompanijų atstovų santykių skaidrumas (II)

- ✓ Efektyviausios priemonės, užtikrinančios didesnę farmacijos kompanijų atstovų ir gydytojų santykių skaidrumą, yra skaidresnis vaistų įtraukimas į kompensuojamų vaistų sąrašą (4.35 balo penkių balų skalėje) ir efektyvesnis vaistų rinkodaros kodekso įgyvendinimas (4.31 balo)
 - Efektyvesnis vaistų rinkodaros kodekso įgyvendinimas 31-51 metų darbo patirtį turintiems gydytojams atrodo veiksmingesne priemone nei dirbantiems 11-20 metų
- ✓ Dažniausiai paminėtas (58%) skaidrią gydymo praktiką apibūdinantis veiksnys - gydytojų diskusijos apie savo veiklą profesinės bendruomenės organizacijoje
 - Vidaus ligų gydytojai dažniau paminėjo pacientų ir bendruomenės reguliarų ir suprantamą informavimą apie gydytojų veiklą
- ✓ Didžiausios problemos, su kuriomis tenka susidurti gydytojams, yra didelis “popierizmas (3.8 balo keturių balų skalėje), maži atlyginimai (3.7 balo), teisinis mediko pažeidžiamumas 3.6 balo), medicinos įrangos kokybė (3.5 balo) bei gydytojų emigracija (3.5 balo)
 - Maži atlyginimai, teisinis mediko pažeidžiamumas bei medikų profesionalumas, lyginant su pernai metais, tapo mažiau aktualiomis problemomis
 - Medicinos įrangos kokybės, apleistos, skurdžios darbo aplinkos bei neteisėto vaistų platinimo problematiškumas lyginant su 2006 metais reikšmingai išaugo
 - Medicinos įrangos kokybė psichiatrams yra mažiau rimta problema, nei kitų profesijų gydytojams
 - Medikų emigracijos problema yra opesnė didžiausią darbo patirtį (31-51 metų) turintiems gydytojams, nei dirbantiems 11-30 metų

Gydytojų ir farmacijos kompanijų atstovų santykių skaidrumas (III)



- Medikų profesionalumo klausimas opesnis mažesniuose miestuose dirbantiems gydytojams, nei šešių didžiųjų miestų gydymo įstaigų darbuotojams
- Privačių arba ir privačių ir valstybinių gydymo įstaigų darbuotojai neetišką farmacijos kompanijų elgesį įvardijo rimtesne problema, nei dirbantieji valstybinėse gydymo įstaigose

TILS rekomendācijas



- 1. Užtikrinti skaidresnį vaistų įtraukimą į kompensuojamųjų vaistų sąrašą skelbiant visus argumentus dėl vaistų įtraukimo bei išbraukimo. Argumentai turėtų būti teikiami remiantis naujausiais ir kokybiškiausiais klinikiniais tyrimais ir plačiai svarstomi nuodugniai išnagrinėjant vaistų galimą naudą ir žalą.**
- 2. Parengti, priimti ir įgyvendinti Gydytojų elgesio taisyklės, kaip etikos kontrolės sistemos pagrindą. Elgesio taisyklės turi reikalauti iš medikų atskleisti visą farmacijos pramonės teikiamą paramą (dovanas, keliones, maitinimą ir pan.) bei verslo ryšius su farmacijos pramone (pajamas iš konsultavimo, pranešimų rengimo, klinikinių tyrimų ir pan.). Farmacijos pramonės parama akademiniais tyrimams taip pat turi būti kruopščiai viešinama.**



- 3. Būtina viešinti farmacijos kompanijų teikiamą bet kokią paramą gydytojų organizacijoms ir skelbti apie sutartis su konkrečiais gydytojais. Būtina nurodyti gautos paramos dydį ir tikslą farmacijos kompanijų bei gydytojų organizacijų tinklavietėse.**

- 4. Turi būti užtikrinta griežtesnė gydytojų profesinių organizacijų kontrolė, nes pramonė konkreitiems medikams gali atsilyginti per tokias organizacijas. Gydytojų organizacijos galėtų laikytis Tarptautinės NVO atskaitomybės chartijos: atskleisti visus pajamų šaltinius ir svarbių asmenų ryšius su farmacijos pramone.**



- 5. Vaistų rinkodaros kodekso įgyvendinimas turi būti efektyvesnis. Asocijuotos farmacijos kompanijų struktūros pasitelkusios ir visuomenės atstovus gali aktyviau svarstyti skundus dėl jų narių daromų kodekso pažeidimų.**



- 6. Būtina kurti atmosferą, atvirą pranešimams ir perspėjimams apie negarbingą gydymo bei vaistų platinimo praktiką.**