

# 藥廠商的推銷活動

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有關醫學「利益衝突(conflict of interest)」問題。最主要想介紹近期美國對此嚴重問題的討論，以及如何來改進此問題，台灣國內很少討論這項議題。由於醫師們職業特殊，因此廠商、機構甚至個人，都很可能會提供利益來換取須要，雖然大都只是小利益，但是有些可能可以被歸類為賄賂或回扣的目的。介紹美國的情況，可供台灣各界參考，藉此篇拙文討論藥廠商的推銷問題。

藥廠商資本大、錢財多，為了推銷他們的產品，會透過種種方法來向醫師及病人家屬（病家）推銷。各種媒體如報紙、期刊、廣播、電視、網路、社交媒體上，都可看到各式各樣的廣告，除了向病家宣傳外，也向醫師們推銷。類似但是含有更多醫學資料的廣告，則是透過醫學期刊、醫學會議等的醫界場合宣傳。此外，廠商有更多資源是以醫學教育的名堂，向醫療人員宣傳。以下討論藥廠商如何向醫師們推銷產品。

廠商會透過他們的代理人(representatives)向醫師提供利益，醫師是他們要推銷的最主要對象。藥廠商不但直接提供利益給醫師，還間接地透過醫療機構或醫學會議轉送，有些利益還可偽裝，以繼續醫學教育/醫學研究/諮詢費等名堂提供給醫師，這其實就是類似台灣常講的紅包。雖然一般而言，紅包是給個人，而這種類似紅包的推銷術則是間接地經過醫學院、醫院、各類機構及社團如醫師協會等送到醫師手上，但這類的利益給付是有利益衝突的大問

題。

最近看過一篇文章說<sup>1</sup>，在大約10年前（2009年）一年間，美國醫療人員共寫了三十九億(3.9 billion)的處方，藥廠售出產品的收入高達美金三千億(300 billion)。那篇文章指出，其中四分之一（約750億）是用來做產品的各種推銷工作。最多的就是我們這系列所討論的，廠商提供利益給機構及個人。所以美國政府於2013年開始規定，廠商給醫師的利益，必須透明化並公佈提供給醫師利益的資料，如上幾期本系列的討論<sup>2</sup>。

## 藥廠商跟醫師的關係

上面提過藥廠商花費了四分之一的收入於推銷產品（藥）上，雖然其中有部分的廣告屬於直接向病家推銷，但是廠商主要的目標仍是以醫師們為對象，因為大部分的藥品，須要醫師開處方才可銷售。到底藥廠商如何向醫師們推銷？以前本系列的討論，提到廠商的不少法寶，最重要的就是廠商跟醫師的持續關聯。

這種關聯當然會隨時代不同而逐漸改變，推銷的方法也不盡相同，從前用郵寄宣傳品的方法，顯然有些過時，目前使用電子媒體包括社交媒體來推銷的越來越多。不僅推銷的方法會改變，有些觀念也隨時代漸漸不同。很可惜很少文獻去探討及追蹤這些改變歷程。

到NCBI的PubMed的搜尋網站去尋找，發現很少有系統性地討論這問題的文獻。以下的討論主要依據以前常提到，有關醫學利益衝突問題的經典著作Lo & Field的*Conflict of Interest in Medical Research, Education, and*

*Practice*<sup>3</sup>，書中查證並分析2008年以前的資料。有一章寫臨床醫學上，藥廠商跟醫師們的醫學衝突問題，報導中有不少數據並分析廠商跟醫師們的關係，以下根據此書及以後會提到的文章來討論。

### 藥廠商給利益便利推銷

醫師們透過提供醫療服務，收取服務報酬，因此醫師提供越多的服務對自己越有利，藥廠商的推銷術，當然也會朝向使醫師提高醫療服務，能讓醫師獲取較多利益來打主意。藥廠商的目標，是要使醫師開更多處方，尤其自己廠商品牌的藥。所以藥廠商才會花費四分之一總收入於推銷上，到底廠商用什麼推銷術呢？

上述的Lo & Field的經典著作<sup>3</sup>，提到2004年藥廠商推銷藥品的經費是575億美元(57.5 billion)，其中204億(20.4 billion)是由廠商代理人，向醫師們面對面的直接推銷(detailing)，159億(15.9 billion)是提供藥樣本的價值，20億(2.0 billion)是用於推銷藥產品的種種會議。看到這些數據真會嚇一跳，這些經費的龐大。這裏只討論傳統的藥品，現代漸增加的生物醫療產品價值可能更高，在2004年時還沒算在內。

### 藥廠商最普遍的推銷術：提供演講費/餐費

廠商代理人跟醫師打交道最重要的法寶是給醫師們利益，給利益可跟醫師建立友好關係，因此可推銷廠商的產品。廠商對這些代理人都會先提供訓練，教育他們如何與醫師打交

道，訓練他們如何依據醫師的性格，調整跟醫師們的關係，教導代理人如何使醫師們開他們藥品的處方外，還要促成醫師，可以像廠商的代理人一樣地推銷他們的產品。

很多的醫師，在廠商高利益給付下，變成廠商的推銷者。我們這系列就曾討論過好幾次，廠商設置「演講者局(speaker bureau)」的演講，提到過有些類鴉片麻藥廠商，提供號稱演講局演講者現款，不是報酬其演講，而是行賄賂之實來推銷麻藥，當然那些犯法行賄賂的廠商是極少數的案例。最多的是以繼續醫學教育的名堂來推銷，利用演講局演講的內容，推銷廠商的產品。

藥廠商的計劃，以高演講費來招募醫師當推銷者，訓練他們成為好像是非正式的廠商的代言人。廠商訓練這些醫師，提供廠商準備好的，各類的可宣傳的演講資料，如一些power point演講集或錄音帶，然後在所謂繼續醫學教育的場合中，用此資料演講。給這些演講者高演講費，講一次50分鐘的演講，給\$4,500美金的高報酬（這是2008年的資料，現在可能更高），演講費外，還可能提供研究費、顧問費及高檔的交通費/旅遊費/餐費等好處。

這類由醫師來演講的推銷術，比廠商代理人的推銷有效得多，所以廠商較願意出高報酬來贊助，由醫師為演講者的推銷術。Lo & Field的書<sup>3</sup>，就特別寫廠商不少如何出高報酬的演講實例。書中還舉出2006年7月到2007年6月一年間，藥廠商提供314萬美金，資助Vermont州推銷藥品，其中有52%是用於提供

醫師演講費，只有30%是給聽眾及演講者的餐費，可見廠商最喜歡利用醫師當演講者來推銷。

怪不得上期的討論<sup>4,5</sup>，ProPublica的報導指出有幾千位於五年內接受超過10萬美金由廠商提供的利益，還有約2,500位超過50萬美金，甚至有700位超過百萬美金，想來這些人大概很多是當廠商代言人，領取高額の演講費及上述的研究費、顧問費、高檔的交通費、旅館費、餐費、服務費等等。

### 藥樣本及解剖樣本等醫學禮物

另一種廠商跟醫師們打交道的的方法，便是靠提供免費的藥品及其他與醫學有關的禮物，藥品雖然大部分是以樣本名義贈送給醫師們。這些免費藥品，不能出售，但仍可給病人使用，為了病患的方便，就是給病人好處，這樣也等於為廠商宣傳，以後病人會多使用這品牌的產品。當然醫師也可以把樣品給家人、親友及自己使用。藥廠商的代理人，還經常提供其他免費藥品給醫師，甚至醫師還會向廠商代理人要求，一些他們自己、親友須要使用，但不是樣品的藥品。

另一項很平常的禮物，是提供醫師解剖樣本（anatomical model），有些只是擺成裝飾，不過很多是醫師們，尤其是骨科/心臟科/外科等醫師，會把這些樣本給病家看，尤其是立體的樣本，可向病家解釋得更好。掛在牆上的平面解剖圖也不少，我們血液科的醫師，就常接到有關血球的圖或血液凝固的圖表等。

各科有不一樣的需求，廠商代理人常會找到適合的樣本給不同專科。這些大概都有教育的功能，用來教育醫師自己或用來教育病人及家屬，大家心理上容易接受，是很普遍的藥廠商給醫師的禮物，算是很受歡迎的禮物。

跟這類似的醫學相關的贈送品，還有各類的醫學書籍，或有關醫學的其他禮物，譬如很美觀高檔的圖集、錄影片集、錄影帶等。這種很精緻高級並實用的醫學教育禮物，一向非常普遍，從沒聽說過有人拒絕這些教育禮物，有時有人還特別向廠商代理人要。很記得我的同事，獲贈一套精緻的血液學圖集，那圖集很精美但很昂貴，自己買不起，還經常跟同事借來參考及複印。

### 參加廠商主導的臨床試驗

另一項醫師們跟藥廠商很有關聯的活動是，參加廠商主導的臨床試驗（clinical trials）。這些臨床試驗由廠商主導，有些可能不是廠商自己做，由廠商出資但是由當地的研究機構或研究公司管理及執行。廠商出資由學術機構執行的研究，近年來漸漸減少，廠商主導在非學術界執行的臨床研究計劃漸多，直接跟社區的醫師合作臨床研究，雖然可能有很有意義，但是一般而言，反變成藥廠商推銷產品的好辦法。

由廠商主導的社區臨床研究計劃，有很明顯的利益衝突問題。第一、廠商提供相當大數目的「研究費」或各種名堂的補助費給醫師們，說是補貼醫師們的時間與精神。廠商提供

的款項很高，超出實際需要的費用，好像是用來鼓勵但更像是在誘惑醫師們來參加這項臨床研究計劃。因為醫師還可以影響病人，變成可提供廠商期望得到的數據。藥廠商更利用這類的臨床研究計劃，來改變醫師們開處方的習慣。

### 醫師們對廠商推銷活動的看法

到底醫師們對上述廠商向醫師們推銷活動的參與程度如何？關於這個問題，最多人提到向醫師們的調查(survey)是2007出版在New England Journal of Medicine的報告<sup>6</sup>。那調查是在2003-2004年期間，由Boston研究者向全國三類基礎醫療科醫師（家庭醫學科、內科、小兒科）、一個次專科（心臟科）、一般外科以及麻醉科共六類科別，總共向3167位醫師發出調查問卷，該調查有58%的回答率。

其中有94%的醫師說跟藥廠商有關聯，83%享用廠商提供的飲食，78%領取藥樣品，35%拿到參加廠商贊助的職業性會議或繼續醫學教育會議，還有28%領到顧問費、演講費、參與臨床試驗補助費等。此調查發現在六類專科中，以次專科的心臟科醫師所領取廠商利益最多，比起家庭醫學科醫師多一倍。不過家醫科醫師跟藥廠商代理人接觸的次數反而比較多。單獨/雙人或群體執業的醫師們比起在醫院或診所等機構內執業的醫師們跟藥廠商有較多接觸。

上面談過，這些參與或看法會隨時代改變，醫師們對於參與廠商提供利益的作法到底

隨時間變化否？上述Boston的研究者，於2009年又再做一次調查<sup>7</sup>，五年後的調查，83.8%最少一項跟要廠商有關聯，70.6%享用廠商提供的飲食，63.8%得到藥樣本，18.3%領取廠商給參加各種會議的經費補助，14.1%得到顧問/演講/臨床試驗等職業費用。跟上述五年前的調查每項有減低的趨勢。

這種減低的趨勢是否是常態？上網去再搜尋，沒找到更新的調查，不知最近十年是如何？從上幾期的討論<sup>2,4</sup>，沒有因為廠商提供利益要公開化及透明化而改變廠商及醫師們的態度，從2014到2018年，整體上，沒減少的樣子。從Lo & Field的經典書中<sup>3</sup>，另外列出有好幾個報告，譬如Kaiser Family Foundation（KFF）2002年的調查報導（原文獻找不到，只看Lo & Field的的簡單報導），還有另一篇婦產科醫師2003年的調查（2006年報告）<sup>8</sup>，跟這些早期的調查比較，有些參與者的項目較低，但有些較高。看來仍不能確定近年來，醫師跟藥廠商的關係有逐漸減少的趨勢。

醫師們對自己或別的醫師們接受這些利益的態度如何？這些問題又是一大議題，上面提到的文獻有些討論，以後若找到更多文獻，另文再來討論。關於廠商的推銷對醫學的影響，仍值得繼續多多探討。台灣的情況不會比美國好，雖然有些藥是外國進口，類似的問題不是由製造藥品的藥廠而是總代理商來推銷，無論如何多瞭解美國的經驗，應該可以給台灣參考，台灣應該可參考而改進<sup>9</sup>。

## 參考文獻

1. 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; (10): e1000352. (2019.12.1)
2. 朱真一：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> (2019.12.1)
3. Lo B, Field MJ(Editors): Conflict of Interest in Medical Research, Education, and Practice. Washington (DC), National Academies Press (US); 2009.
4. 朱真一：公佈廠商提供醫師利益的效果。台北醫師公會會刊2019；63(12)：86-91。
5. Ornstein C, Weber T, Jones RG: We Found Over 700 Doctors Who Were Paid More Than a Million Dollars by Drug and Medical Device Companies (published Oct 17,2019) . In the Internet : <https://www.propublica.org/article/we-found-over-700-doctors-who-were-paid-more-than-a-million-dollars-by-drug-and-medical-device-companies> (2019.12.1)
6. Campbell EG, Gruen RL, Mountford J et al: A national survey of physician-industry relationships. N Engl J Med 2007; 356 :1742-50.
7. Campbell EG, Rao SR, DesRoches CM et al: Physician professionalism and changes in physician-industry relationships from 2004 to 2009. Arch Intern Med 2010; 170:1820-6.
8. Morgan MA, Dana J, Loewenstein G, et al: Interactions of doctors with the pharmaceutical industry. J Med Ethics 2006; 32(10): 559-63.
9. 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。🇺🇸

