

straně právě tito lidé mnohdy ovlivňují předepisování relativně drahé léčby. To je skutečnost, která zvyšuje jejich senzitivitu k různým finančním pobídkám.

Přiznání vztahu k farmaceutickým firmám a dalším relevantním institucím může pomoci odborné veřejnosti lépe vyhodnotit poskytované informace. U přednášek prezentovaných na konfe-

rencích by bylo vhodné, aby tyto informace měli posluchači k dispozici a kontrolu nad jejich eventuální nevyvážeností zajišťovala organizace, která danou akci pořádá, jak je to obvyklé např. v USA. U publikovaných prací by redakční rada i recenzenti měli tuto problematiku adekvátním způsobem vyhodnotit v rámci schvalovacího řízení a čtenáři by ji rovněž měli mít k dispozici.

## LITERATURA

1. **Balon:** Nezávislé vzdělávání lékařů? *Psychiatrie*, 2004, s. 175–176.
2. **Baudiš, P., Libinger, J.:** *Etika v psychiatrii*. Galén, Praha 2002, s. 156.
3. **Höschl, C.:** Editorial. *Psychiatrie*, 4, 2004, s. 263.
4. **Kim, S. Y., Millard, R. W., Nisbet, P., Cox, C., Caine, E.:** Potential research participants' views regarding researcher and institutional financial conflicts of interest. *Journal Med Ethics*, 30, 2004, pp. 73–79.
5. **Raboch, J.:** Hodnocení 5. sjezdu Psychiatrické společnosti ČLS JEP, osobní sdělení.
6. **Rubin, E. H.:** The complexities of individual financial conflicts of interests. *Neuropsychopharmacology*, 30, 2005, pp. 1–6.
7. **Vevera, J.:** Co chybělo na 46. česko-slovenské neuropsychofarmakologické konferenci. *Psychiatrie*, 2004, 1, s. 67.
8. **Vevera, J.:** Problémy a cíle psychiatrické péče v USA a jejich význam pro českou psychiatrii. *Čes. a slov. Psychiat.* 2004, s. 134–140.

*Dodáno redakci: 17. 2. 2005*

*Po skončení recenzního řízení: 27. 2. 2005*

*MUDr. Jan Vevera  
Psychiatrická klinika 1. LF UK a VFN  
Ke Karlovu 11  
128 00 Praha 2  
e-mail: janvevera@centrum.cz*

---

## Prohlášení World Medical Association ke vztahu mezi lékaři a komerčními společnostmi

---

Iniciováno v září 2002  
Schváleno WMA v Tokiu 2004

---

### A) PREAMBULE

1. Při léčbě pacientů používají lékaři léky, nástroje, přístroje, diagnostické prostředky, vybavení a materiály vyvinuté a vyráběné komerčními společnostmi. Průmysl má k dispozici prostředky, umožňující financovat nákladný výzkum a vývojové programy, pro které jsou nezbytné znalosti a zkušenosti lékařů. Kromě toho podpora ze strany průmyslu umožňuje další podporování medicínského výzkumu, vědeckých konferencí a kontinuálního vzdělávání lékařů, které může být užitečné pacientům i celému zdravotnickému systému. Finanční prostředky a znalosti produktů, nabízených průmyslem v kombinaci s medicínskými znalostmi lékařů umožňují vývoj nových diagnostických prostředků, léků a terapeutických postupů a mohou vést k významným pokrokům v medicíně.

2. Konflikt zájmů mezi komerčními společnostmi a lékaři může ale ovlivňovat péči o pacienty a reputaci lékařské profese. Povinností lékařů je

objektivně hodnotit, co je nejlepší pro jejich pacienty, zatímco od komerčních společností se očekává, že prodejem svých produktů a soutěží o zákazníky přinesou zisk svým vlastníkům. Komerční ohledy mohou ovlivnit objektivitu lékaře, zvláště pokud je lékař jakýmkoliv způsobem závislý na tomto podnikání.

3. Lepším postupem než zakazováním jakýchkoliv vztahů mezi lékaři a průmyslem je ustanovit postupy „guidelines“ pro tyto vztahy. Tyto postupy musí zahrnovat základní principy přiznání vztahu k firmám, vyhnutí se zřejmému konfliktu zájmů a autonomii lékařů při jejich rozhodování a jednání v nejlepším zájmu svých pacientů.

4. Tyto postupy mají sloužit jako základ pro revizi existujících postupů a pro vývoj postupů nových.

### B) LÉKAŘSKÉ KONFERENCE

5. Lékaři mohou navštěvovat lékařské konference, sponzorované částečně nebo plně komerčními

mi subjekty, pokud jednají podle následujících principů:

5.1 Hlavním cílem konference je výměna profesionálních a vědeckých informací.

5.2 Pohostinnost v rámci konference je sekundární v porovnání k profesionální výměně informací a nepřesahuje místní zvyky a všeobecně přijatelná pravidla.

5.3 Lékaři nedostávají peníze na krytí cestovních nákladů, ubytování a stravy na konferenci a kompenzaci za jejich čas přímo od komerčních firem, pokud to není ustanoveno zákonem a/nebo podmínkami jejich Národní lékařské asociace.

5.4 Jméno komerční entity poskytující finanční pomoc je veřejně oznámeno, tak aby umožnilo lékařům i veřejnosti hodnotit prezentované informace v souvislosti s tím, kdo je platí. Organizátoři a přednášející rovněž oznámí účastníkům konference všechny finanční vazby, které mají s výrobcí produktů, zmiňovaných na dané konferenci, nebo s výrobcí konkurenčních produktů.

5.5 Materiály prezentované lékařem jsou vědecky správné a poskytují vyvážený přehled léčebných možností, neovlivněný sponzorující organizací.

5.6 Konference může být uznána pro potřeby kontinuálního vzdělávání lékařů, pokud je v souladu s následujícími principy:

5.6.1 Komerční subjekty působící jako sponzoři (např. farmakologické společnosti) nemají vliv na obsah, prezentaci, výběr řečníků a prezentaci výsledků.

5.6.2 Financování konference je akceptováno pouze jako příspěvek na všeobecné náklady dané konference.

## C) DARY

6. Lékaři nesmějí přijímat dary od komerčních subjektů, pokud to není povoleno zákonem a/nebo podmínkami jejich Národní lékařské asociace a je to v souladu s následujícími principy:

6.1 Dar má pouze zanedbatelnou hodnotu.

6.2 Darem není finanční hotovost.

6.3 Dar není spojen s žádným ustanovením, zavazujícím lékaře k preskripci určité medikace, používání specifických nástrojů nebo materiálů, či odesílání pacientů do specifického zařízení.

*Dodáno do redakce: 17. 2. 2005*

## D) VÝZKUM

7. Lékař může provádět výzkum placený komerčním subjektem individuálně či jako součást určité organizace, pokud je to v souladu s následujícími podmínkami:

7.1 Lékař podléhá pouze právu, etickým principům, doporučením Helsinské deklarace a klinickému úsudku a nesmí dovolit, aby podlehl externím tlakům, zohledňujícím výsledky výzkumu či jejich publikaci.

7.2 Pokud je to možné, lékař nebo instituce, která hodlá podniknout výzkum, kontaktují více společností s žádostí o finanční podporu projektu.

7.3 Informace, podle kterých je možné identifikovat pacienty nebo dobrovolníky účastníci se výzkumu, nejsou poskytovány sponzorující společnosti bez jejich souhlasu.

7.4 Odměna lékaře za výzkum je založena na čase a úsilí, věnovaném výzkumu a žádným způsobem nesouvisí s výsledky prováděného výzkumu.

7.5 Výsledky výzkumu jsou publikovány s uveřejněním jména společnosti, která výzkum sponzorovala, spolu s vyjádřením, kdo výzkum zadal. Toto platí bez ohledu na to, je-li sponzorování přímé nebo nepřímé, plné nebo částečné.

7.6 Komerční subjekty nemohou zastavit publikaci výsledků. Jestliže výzkum nebo jeho výsledky nejsou zveřejňovány, zvláště pokud jsou negativní, výzkum může být znovu opakován, i když to už není nutné, a může vystavovat účastníky budoucí studie potencionálnímu ohrožení.

## E) VZTAH KE KOMERČNÍM SUBJEKTŮM

8. Lékař nesmí vstoupit do vztahu ke komerčním subjektům, jakým je například konzultování či členství v poradním výboru, pokud tento vztah není v souladu s následujícími podmínkami:

8.1 Vztah ke komerčnímu subjektu nekompromituje lékařovu mravní integritu.

8.2 Vztah ke komerčnímu subjektu není v rozporu se závazky a povinnostmi lékaře k jeho pacientům.

8.3 Vztahy ke komerčním subjektům jsou plně zveřejněny při všech relevantních situacích, jakými jsou například zprávy, přednášky a články.

*Přeložil MUDr. Jan Vevera*