

فيما تسببت شركات الأدوية بفقد الكثير من الأطباء أخلاقهم جراء بحثهم عن الأرباح لا مصلحة المرضى..

هكذا حولت شركات الأدوية في اليمن المندوب الصيدلاني إلى (سمسار)!

الأمناء / الموقع بوست

■ تصل نسبة أرباح الأطباء من بعض شركات الأدوية إلى 100% على حساب المريض

وأوراقاً يستخدمها في عمله .

استحقاق يبدأ من قاعات التدريس

وحسب الصيدلاني "محمد الشرعبي" فإن مهنة المندوب أو العمل كمندوب في اليمن ينظر إليه المجتمع الطبي باستحقاق واستهجان والبعض يطلق على هذه المهنة ألفاظاً سيئة على سبيل المثال : كل مندوب كذاب ، المندوبين هم سمسارة..

يقول الشرعبي: " لا أنسى أحد الدكاترة في كلية الطب أثناء الدراسة، وهو يتلفظ بألفاظ بذئية ويقول : لا تغتروا.. كلكم بتحملوا حقية السمسرة ، وكلكم ستخرجون سمسارة ." وطبقاً للمتحدث، فإن هذه السمعة السيئة التي شوهدت عمل الصيدلاني كمندوب علمي، ناتج عن السياسات اللاأخلاقية التي اتبعتها الشركات الدوائية في اليمن، وجعلت من المندوبين ك "سمسارة" فعلاً من خلال طرق الترويج أو التسويق التي تتم على أسس مادية تقدمها الشركات للأطباء تحت اسم (خدمات) أو (نسب) على كميات يقوم بتصريفها الطبيب، وهذا أدى إلى عمل لا أخلاقي مشترك من قبل الشركة والمندوب والطبيب ، ومن يتحمل الكارثة هو المريض.

تشويه المهنة

يؤكد أحد المندوبين الصيدلانيين لدى إحدى شركات الدواء، بأن ما قامت به الشركات من سياسات خاطئة أو لا أخلاقية في التسويق نتج عنه سلوكيات



سؤال تلقاه المندوب : أنا جديد في الشغل .. وضح لي كيف أستفيد من الشركات؟ كيف أتعامل معهم؟! ..

ويضيف المتحدث : "سبع سنوات أو عشر سنوات يدرسها الطبيب ليقدم خدمة إنسانية في علاج المرضى ، وهنا يقضي على كل شيء ويغطي عليه هذا المفهوم الخاطيء عن كيفية التعامل بكتابة الأدوية للمرضى، وهذه السلوكيات أثرت سلباً على عمل المندوبين في الشركات المحترمة، لا يستطيعون تقديم خدمات للأطباء وبالتالي تراجع مبيعاتهم ويتعرضون لضغوطات من قبل الشركات".

سمسار علمي

من جهته يقول المندوب الصيدلاني - لدى شركة العالمية - صدام منصور: "أعمل كمندوب علمي لدى شركة محلية، وهي (الشركة العالمية لصناعة الأدوية)، ونحن لا نواجه مشاكل مهنية، والشركة تحقق نجاحاً متسارعاً، وأنا أفخر كوني مندوباً في هذه الشركة، كونها تواكب التطور العلمي في إنتاج الأصناف الجديدة ، ولديها مكتب علمي يقدم لنا الدعم العلمي، حيث تقام دورات علمية منتقالية، ونخضع لاختبارات علمية دورية وأيضاً أنشطة في المجال الطبي، ونحن في الشركة نقوم بإيصال معلومات علمية، ودراسات حديثة للأطباء، ولأن عملنا يرتكز على الجانب العلمي بشكل كبير فإننا أحياناً نواجه في السوق مشكلات ولكن نسبة ضئيلة نتجاوزها".

ويضيف منصور: "فعلاً أنا كمندوب رأس مالي الطبيب ولكن أنا والطبيب رأس مالنا المريض إذا لم يتشافى المريض فإن الطبيب هو الخاسر، وهنا أنا أخسر الطبيب ، لذا أقنع الطبيب بالعلاج المناسب، ليصفه الطبيب ويتشافى المريض ونكسب أنا والطبيب".

ويختم حديثه : "حين يكون المندوب متمكناً علمياً ويقوم بعمله على مستوى علمي يكسب احترام الطبيب ويكون راضياً عما يقوم به، ولكن عملنا تعرض كثيراً للإساءة، يقال (سمسارة) ، أنا موافق أن أكون سمساراً علمياً، أوصل معلومة علمية لمنتج يستفيد منه المجتمع كجودة وفعالية وسعر مناسب"

الطبيب يفقد أخلاقه

بسبب سلوكيات وممارسات شركات الأدوية، الكثير من الأطباء فقدوا أخلاقهم وصاروا تجاراً بدرجة رئيسية نتيجة السلوكيات التي اتخذتها الشركات في الترويج لأصنافها، وأصبح الطبيب لا يبحث عن العلاج المناسب لشفاء المريض، بل يبحث عن العلاج الأكثر ربحاً أو العلاج الذي سيحقق له نسبة عالية يستفيد منها، وهنا يخسر أخلاقه كطبيب ويلهث وراء العينات التي تقدمها الشركات أو المندوبين، وقد تكون وصفة الطبيب تحتوي أصناف شركة واحدة، لأنها قدمت له خدمة مادية أو نسبة.

يقول مندوبون صيدلانيون ، بأن معظم الأطباء ساد عليهم سلوكاً لا حياة فيه ، ويطلبون من المندوبين بهذه الطريقة: "أريد حقي العشرة في المائة.. أو ما هو المقابل؟ ، ماذا ستعطينا؟"

يقول أحد المندوبين : "نحن كمندوبين نعاني الكثير في تصرفات الأطباء، مثلاً طبيب مازال جديد أكمل الدراسة وبدأ العمل، وأثناء زيارة المندوب له كان أول

وتصرفات لا تليق بالمجال الطبي، والمندوب أصبح لا يقدم عمله كمندوب علمي لإيصال معلومة علمية للطبيب، وتوقف عن البحث والتطوير العلمي، وابتعد عن الدراسات الجديدة، وعمل كما يعمل أي سمسار في بيع أي قطعة أو سلعة عادية، وكأن ما يحمله ليس دواءً قد يصبح "سماً" إن لم يستخدم في المكان المناسب أو في الحاجة المطلوبة له!

المندوب الذي اشترط عدم ذكر اسمه - حتى لا يلحقه ضرر الفصل من الشركة التي يعمل فيها - أضاف في حديثه: "باستخدام هذه الطرق في الترويج يفقد المندوب احترامه من قبل الطبيب ويظل تحت تهديد الطبيب بالطبيعة مالم يقدم له الخدمات التي يطلبها الطبيب، وبالتالي المندوب يفقد مستواه العلمي، ويفقد أخلاقه، ويفقد احترامه، ومكانته في دائرة المجال الطبي".

وأشار أن "الشركة تحقق أرباحها على حساب أخلاق المندوب والطبيب، والضحية هو (المريض)!"

