



## วิชาชีพการพยาบาลกับจริยธรรมว่าด้วยการส่งเสริมการขายสินค้าสุขภาพ Nursing Profession and Ethics of Health Product Promotion

เพชรสุนีย์ ทังเจริญกุล พย.ด.\* (Petsunee Thungjaroenkul PhD\*)

### บทนำ

การส่งเสริมการขายเป็นกิจกรรมที่พบเห็นทั่วไปในทุกธุรกิจและผู้ประกอบการมีการลงทุนในการส่งเสริมการขายอย่างมากเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน<sup>1</sup> ในวงการสุขภาพจะเห็นได้ว่าการส่งเสริมการขายเพื่อจูงใจให้ผู้ซื้อเกิดความต้องการสินค้าสุขภาพมากขึ้น เช่น การลดราคาสินค้า การให้ของแถม การสะสมแต้ม เป็นต้น<sup>1</sup> ในขณะที่เดียวกันก็พบว่ามีการทำกิจกรรมการส่งเสริมการขายในโรงพยาบาลของบริษัทยา บริษัทจำหน่ายนมผงสำเร็จรูปและบริษัทที่จำหน่ายสินค้าสุขภาพอื่น ๆ โดยหวังที่จะจูงใจให้บุคลากรในโรงพยาบาลมีการสั่งใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทในการรักษาพยาบาลผู้ป่วย เช่น การให้ของขวัญการให้เงินสนับสนุนไปประชุมหรือฝึกอบรมทางวิชาการหรือการให้เงินเป็นเปอร์เซ็นต์ของยอดเงินที่สั่งซื้อมาใช้ในโรงพยาบาล<sup>2</sup> ถึงแม้ว่าผู้ประกอบการวิชาชีพการพยาบาลและการผดุงครรภ์จะไม่ได้มีหน้าที่โดยตรงในการสั่งใช้ยาหรือเวชภัณฑ์ในโรงพยาบาล แต่ในฐานะที่เป็นผู้ดูแลผู้ป่วยอย่างใกล้ชิดและมีบทบาทสำคัญในการให้ข้อมูลทางด้านสุขภาพแก่ผู้ป่วยจึงมักได้รับของขวัญและผลประโยชน์จากบริษัทเอกชนไม่มากนักน้อย<sup>3</sup> การส่งเสริมการขายในลักษณะนี้ย่อมทำให้ต้นทุนของสินค้าเพิ่มขึ้นและผู้ประกอบการมีการผลักภาระค่าใช้จ่ายส่วนนี้ไปยังผู้บริโภคในลักษณะที่ทำให้ราคาสินค้าแพงขึ้น<sup>4</sup> ประเด็นนี้ทำให้เกิดคำถามขึ้นว่าของขวัญและผลประโยชน์ที่บริษัทเอกชนมอบให้กับผู้ประกอบวิชาชีพการพยาบาลและการผดุงครรภ์สามารถรับได้หรือไม่ ถ้ารับแล้วจะเป็นการผิดจริยธรรมแห่งวิชาชีพการพยาบาลหรือไม่ซึ่งพยาบาลวิชาชีพต่างก็ถูกคาดหวังจากสังคมว่าจะต้องเป็นผู้ปฏิบัติตามกฎหมายและจริยธรรมที่ตีงามของสังคม<sup>4</sup> บทความนี้จึงเขียนขึ้นเพื่อนำเสนอประเด็นที่จะเป็นประโยชน์

ต่อวิชาชีพการพยาบาลได้แก่มาตรฐานทางจริยธรรมที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการขายสินค้าสุขภาพของไทยการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการได้รับผลประโยชน์จากผู้ขายสินค้าสุขภาพกับประเด็นจริยธรรมทางการพยาบาลและข้อเสนอแนะในการป้องกันปัญหาจริยธรรมดังกล่าว

### มาตรฐานทางจริยธรรมที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการขายสินค้าสุขภาพของไทย

ยาเป็นสินค้าสุขภาพที่หลายประเทศลงความเห็นว่าจำเป็นต้องมีการกำหนดมาตรฐานจริยธรรมที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการขายเนื่องจากมีความเสี่ยงที่จะทำกิจกรรมการส่งเสริมการขายที่ขาดจริยธรรมและส่งผลให้เกิดปัญหาการบริโภคยาเกินความจำเป็นได้ตั้งนั้นในปีพ.ศ. 2531 องค์การอนามัยโลกจึงได้กำหนดเกณฑ์จริยธรรมว่าด้วยการส่งเสริมการขายขึ้น<sup>5</sup> สำหรับประเทศไทยได้เริ่มมีการพัฒนาเกณฑ์มาตรฐานทางจริยธรรมว่าด้วยการส่งเสริมการขายเภสัชภัณฑ์เมื่อปีพ.ศ. 2537 แต่ยังไม่ได้มีการประกาศใช้อย่างเป็นทางการต่อมาคณะอนุกรรมการพัฒนาระบบการใช้จ่ายได้แต่งตั้งคณะทำงานขึ้นเพื่อจัดทำแนวทางปฏิบัติที่เหมาะสมเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างแพทย์และบริษัทยา ซึ่งดำเนินการแล้วเสร็จเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม พ.ศ. 2551 แต่มิได้มีการบังคับใช้เนื่องจากคณะกรรมการแห่งชาติด้านยาหมดวาระลงตามการสิ้นสุดของคณะรัฐมนตรีจนกระทั่งปีพ.ศ. 2553 คณะทำงานขับเคลื่อนยุทธศาสตร์การส่งเสริมจริยธรรมผู้สั่งใช้ยาและยุติการส่งเสริมการขายยาที่ขาดจริยธรรมซึ่งแต่งตั้งโดยคณะอนุกรรมการส่งเสริมการใช้จ่ายจึงนำเกณฑ์มาตรฐานทางจริยธรรมว่าด้วยการส่งเสริมการขายเภสัชภัณฑ์เมื่อปีพ.ศ. 2537 มาเป็นแนวทางในการปรับปรุงและจัดทำเกณฑ์มาตรฐาน

\* ผู้ช่วยศาสตราจารย์ คณะพยาบาลศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

\*Assistant Professor, Faculty of Nursing, Chiang Mai University



จริยธรรมการส่งเสริมการขายยาของประเทศไทยเสร็จสมบูรณ์ในวันที่ 9 สิงหาคม 2555<sup>6</sup>

เกณฑ์จริยธรรมว่าด้วยการส่งเสริมการขายยาของประเทศไทย มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นเกณฑ์กลางของประเทศ โดยทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องสามารถนำหลักจริยธรรมนี้ไปเป็นแนวปฏิบัติโดยสามารถประยุกต์ใช้หรือขยายเพิ่มเติม ภาคส่วนที่เกี่ยวข้องกับเกณฑ์จริยธรรมได้แก่ ผู้ประกอบวิชาชีพซึ่งเป็นแพทย์และบุคลากรสุขภาพอื่น ๆ ผู้บริหารหรือผู้มีอำนาจในสถานพยาบาลหรือหน่วยงาน เกสเซอร์ในสถานพยาบาล บริษัทฯและผู้แทนยา อาจารย์และนักศึกษาของสถาบัน การศึกษาด้านการแพทย์และสาธารณสุข โดยมีเนื้อหาสาระสำคัญดังนี้

การนิยามความหมายของคำว่า “การส่งเสริมการขายยา” คือการให้ข้อมูลข้อความ การชักชวน จูงใจ หรือการกระทำด้วยอื่นใดที่มุ่งหมายให้มีการสั่งใช้ การสั่งซื้อ หรือการจ่ายยาเพื่อประโยชน์ทางการค้า และยังมีนิยามคำว่า “ของขวัญ” คือ สิ่งของ ของชำร่วย ที่บริษัทยามอบให้แก่บุคคลเพื่อประโยชน์ทางการค้า คำว่า “ของบริจาค” หมายถึงสิ่งของที่บริษัทยามอบให้แก่สถานพยาบาลหรือหน่วยงาน และคำว่า “ตัวอย่างยา” หมายถึง ตัวอย่างยาที่แจกแก่บุคคลเพื่อให้เกิดความคุ้นเคยกับรูปแบบและลักษณะของยา หรือเพื่อเพิ่มประสบการณ์การใช้ทางคลินิก<sup>6</sup>

ในส่วนของมาตรการในการป้องกันการสั่งใช้ยาเกินความจำเป็นเกณฑ์มาตรฐานจริยธรรมการส่งเสริมการขายยาของประเทศไทย<sup>6</sup> ได้มีการกำหนดแนวปฏิบัติสำหรับผู้สั่งจ่าย ผู้บริหารสถานพยาบาล เกสเซอร์ สถานพยาบาลและสถานศึกษาในการรับผลประโยชน์จากบริษัทฯไว้เป็นส่วน ๆ ซึ่งในบทความนี้จะนำเสนอสาระในเกณฑ์มาตรฐานจริยธรรมว่าด้วยการส่งเสริมการขายยาของประเทศไทยเพียงบางส่วนที่ผู้เขียนเห็นว่ามีความเกี่ยวข้องกับผู้ประกอบวิชาชีพการพยาบาลและการผดุงครรภ์

**1. แนวปฏิบัติสำหรับผู้สั่งจ่ายยา** เกณฑ์จริยธรรมว่าด้วยการส่งเสริมการขายยาของประเทศไทยได้นิยามความหมายของคำว่า “ผู้สั่งจ่ายยา” หมายถึง ผู้ประกอบวิชาชีพด้านสุขภาพหรือบุคลากรทางการ

สาธารณสุขอื่นที่มีสิทธิหรือหน้าที่ในการสั่งจ่ายยาได้ และกำหนดให้ผู้สั่งจ่ายยาควรมีการปฏิบัติดังนี้<sup>6</sup>

1.1 ไม่ควรรับประโยชน์อันเป็นทรัพย์สินจากผู้แทนยาหรือบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็นของขวัญ อาหาร หรือเครื่องดื่ม ตัวอย่างยา เงินหรือสิ่งของที่ไม่ใช่ค่าตอบแทนวิทยากร รวมทั้งบริการอันเป็นกิจส่วนตัวใด ๆ จากบริษัทฯและผู้แทนยา

1.2 ไม่ควรแสดงตนในการโฆษณาหรือการส่งเสริมการขายยาใด ๆ ต่อสาธารณชนในเชิงธุรกิจ

1.3 สามารถแสดงความเห็นต่อสาธารณะโดยการพูด การเขียน หรือวิธีอื่นใดที่เกี่ยวข้องกับยาในทางวิชาการได้และควรเปิดเผยว่าตนมีส่วนเกี่ยวข้องทางผลประโยชน์กับบริษัทฯนั้นในสถานะใด

1.4 สามารถรับการสนับสนุนจากบริษัทฯ ภายใต้เงื่อนไขดังนี้ 1) ไปประชุม สัมมนา อบรมงาน หรือบรรยายทั้งในและต่างประเทศอันก่อประโยชน์ให้สถานพยาบาลหรือหน่วยงาน และ 2) ไม่มีเงื่อนไขข้อผูกมัดเพื่อส่งเสริมการขายยาหรือเวชภัณฑ์ใด ๆ ทั้งสิ้น และ 3) เป็นการสนับสนุนเฉพาะค่าเดินทาง ค่าลงทะเบียน ค่าวิทยากร ค่าอาหารและค่าที่พักสำหรับตนเองเท่านั้นและจำกัดเฉพาะช่วงเวลาของการดูงาน การประชุมและการบรรยาย และ 4) ได้รับการสนับสนุนโดยผ่านระบบและการกำกับดูแลของสถานพยาบาลหรือหน่วยงาน

1.5 สามารถรับการสนับสนุนการวิจัยโดยผ่านระบบการรับสนับสนุนและการกำกับดูแลของสถานพยาบาลหรือหน่วยงาน

1.6 ในการนำตัวอย่างยามาจ่ายให้ผู้ป่วย ผู้สั่งจ่ายยาควรคำนึงถึงประโยชน์ที่ผู้ป่วยได้รับเป็นสำคัญ ไม่มุ่งหวังเพื่อเป็นการส่งเสริมการขายยาหรือประโยชน์ส่วนตัว ทั้งนี้ควรผ่านหรือมีการรับจ่ายยาตัวอย่างผ่านระบบและการกำกับดูแลของสถานพยาบาลหรือหน่วยงานที่สามารถตรวจสอบได้

1.7 ควรสั่งจ่ายด้วยชื่อสามัญทางยา

**2. แนวปฏิบัติสำหรับผู้บริหาร** เกณฑ์จริยธรรมว่าด้วยการส่งเสริมการขายยาของประเทศไทยได้นิยามความหมายของคำว่า “ผู้บริหาร” หมายถึง ผู้ที่มีอำนาจตัดสินใจลงนามหรือมีอำนาจสั่งการในการ



คัดเลือกจัดหาจัดซื้อยาของสถานพยาบาลหรือหน่วยงาน และกำหนดให้ผู้บริหารควรมีการปฏิบัติดังนี้<sup>6</sup>

2.1 ไม่ควรรับประโยชน์อื่นใดซึ่งทรัพย์สินและบริการจากบริษัทหรือผู้แทนยานำมาซึ่งประโยชน์ส่วนตัวหรือผู้อื่น เพื่อแลกเปลี่ยนกับการตัดสินใจสั่งซื้อยานั้น เช่น ของขวัญ เงิน สิ่งของ ตัวอย่างยา การจัดหาอาหารและเครื่องดื่ม

2.2 ไม่ควรอนุญาตให้มีการจัดกิจกรรมสาธารณะในสถานพยาบาลหรือหน่วยงานนั้นที่ให้ความรู้ด้านสุขภาพโดยเชื่อมโยงถึงชื่อทางการค้าของยาเพื่อป้องกันการโฆษณาแอบแฝง

2.3 ควรจัดให้มีระบบการคัดเลือกยา การจัดซื้อยา ระบบการคัดเลือกบริษัทผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายยา รวมทั้งระบบการตรวจสอบการจัดซื้อยาที่โปร่งใส เป็นธรรม เพื่อให้ได้ยาที่มีคุณภาพสูงและเพื่อป้องกันไม่ให้ผู้บริหารหรือผู้มีอำนาจนั้น มีส่วนได้เสียหรือมีผลประโยชน์ทับซ้อนกับบริษัทฯ

2.4 ควรจัดระบบการรับสนับสนุนจากบริษัทยาอย่างเปิดเผยโดยเป็นการรับที่ไม่มีภาระจางบุคคล รวมทั้งจัดระบบในการกำกับดูแลให้เกิดประโยชน์กับหน่วยงานอย่างแท้จริง

2.5 ควรกำหนดนโยบายหรือกฎระเบียบเพื่อควบคุมกิจกรรมการส่งเสริมการขายยาในสถานพยาบาลหรือหน่วยงานนั้น เช่น การกำหนดบริเวณหรือกำหนดเวลาที่อนุญาตให้ผู้แทนยาเข้ามาทำกิจกรรมได้

2.6 ควรกำหนดนโยบายเกี่ยวกับการใช้ยาในสถานพยาบาลหรือหน่วยงานโดยเน้นการใช้ยาชื่อสามัญ ทั้งนี้ต้องคำนึงถึงความคุ้มค่าและความปลอดภัยของผู้ป่วย

2.7 ควรกำหนดนโยบายการรับตัวอย่างยาและยินยอมให้ส่งใช้ตัวอย่างยาได้เฉพาะยาที่มีการกำหนดระเบียบปฏิบัติไว้ในสถานพยาบาลนั้น

3. แนวปฏิบัติสำหรับสถานพยาบาล เกณฑ์จริยธรรมว่าด้วยการส่งเสริมการขายยาของประเทศไทย ได้นิยามความหมายของคำว่า “สถานพยาบาล” หมายถึงสถานพยาบาลภาครัฐและภาคเอกชนในทุกระดับ และกำหนดให้สถานพยาบาลมีการปฏิบัติดังนี้<sup>6</sup>

3.1 ควรมีการกำหนดแนวปฏิบัติที่เป็นลายลักษณ์อักษรสำหรับบุคลากรแต่ละประเภทตามเกณฑ์จริยธรรมว่าด้วยการส่งเสริมการขายยา

3.2 ควรมีการจัดระบบและดำเนินการติดตามกำกับดูแล เพื่อให้บุคคลแต่ละประเภทสามารถปฏิบัติตามแนวปฏิบัติที่ได้กำหนดไว้

3.3 กรณีที่สถานพยาบาลมีการจัดประชุมวิชาการโดยได้รับการสนับสนุนดำเนินการวิทยากรหรือข้อมูลวิชาการ จากบริษัทฯ ควรเปิดเผยการสนับสนุนดังกล่าวให้ผู้เข้าร่วมการประชุมรับทราบทุกครั้ง

3.4 ควรจัดระบบการรับสนับสนุนจากบริษัทยาอย่างเปิดเผย โดยเป็นการรับที่ไม่มีภาระจางบุคคล รวมทั้งควรจัดระบบในการกำกับดูแลให้เกิดประโยชน์กับหน่วยงานอย่างแท้จริง

ถึงแม้ว่าผู้ประกอบการพยาบาลของไทยจะเป็นบุคลากรสุขภาพที่ถูกกล่าวถึงในนิยามความหมายของคำว่า “ผู้ประกอบการวิชาชีพ” ในเกณฑ์มาตรฐานทางจริยธรรมว่าด้วยการส่งเสริมการขายยาของประเทศไทย<sup>6</sup> แต่ไม่พบว่ามีเนื้อหาส่วนใดในเกณฑ์มาตรฐานจริยธรรมว่าด้วยการส่งเสริมการขายยาของประเทศไทยที่ระบุว่าพยาบาลสามารถรับของขวัญหรือผลประโยชน์จากบริษัทฯ ได้หรือไม่ ผู้เขียนจึงได้ทำการสัมภาษณ์นักกฎหมายสองท่านเกี่ยวกับข้อสังเกตนี้ และได้ข้อคิดเห็นที่น่าสนใจจากทั้งสองท่านสรุปได้ว่า พยาบาลที่ผ่านการอบรมเฉพาะและสามารถส่งจ่ายยาแก่ผู้ป่วยตามข้อบังคับของสภาการพยาบาลอาจจัดเป็นส่วนหนึ่งของผู้ที่ส่งจ่ายตามเกณฑ์มาตรฐานจริยธรรมว่าด้วยการส่งเสริมการขายยานี้ ส่วนพยาบาลทั่วไปที่ไม่สามารถส่งจ่ายยาดังนั้นหน่วยงานหรือองค์การควรต้องมีการกำหนดแนวปฏิบัติในเรื่องการรับผลประโยชน์จากบริษัทฯ ขึ้นมา เพื่อให้สอดคล้องกับที่ได้มีการระบุไว้ในส่วนแนวปฏิบัติสำหรับสถานพยาบาล

เมื่อพิจารณาจากเกณฑ์อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับจริยธรรมแห่งวิชาชีพการพยาบาลและการผดุงครรภ์ของสภาการพยาบาลหรือสมาคมพยาบาลแห่งประเทศไทย ผู้เขียนไม่พบว่ามีข้อกำหนดจรรยาบรรณของพยาบาลที่เกี่ยวข้องกับการรับของขวัญหรือผลประโยชน์จาก



บริษัทที่จำหน่ายสินค้าสุขภาพไว้อย่างชัดเจน ถึงแม้ว่า ในเนื้อหาสาระของข้อบังคับสภาการพยาบาลว่าด้วย ข้อจำกัดและเงื่อนไขในการประกอบวิชาชีพการพยาบาล และการผดุงครรภ์และการรักษาจริยธรรมแห่งวิชาชีพ การพยาบาลที่ประกาศในปีพ.ศ. 2530 ในหมวดที่ 2 ส่วนที่ 1 ที่ว่าด้วยจริยธรรมในการปฏิบัติต่อผู้ป่วย และผู้รับบริการ ข้อ 9 ที่กำหนดว่า “ผู้ประกอบวิชาชีพ การพยาบาล การผดุงครรภ์ ต้องไม่ประกอบวิชาชีพโดย ไม่นำคำนึงถึงความปลอดภัย และความสิ้นเปลืองของผู้ป่วย และผู้รับบริการ”<sup>7</sup> หรือ เนื้อหาสาระของจรรยาบรรณแห่ง วิชาชีพการพยาบาลที่ปรับปรุงและประกาศในปี พ.ศ. 2546 ข้อ 6 ที่กำหนดว่า “พยาบาลพึงป้องกันอันตราย ต่อสุขภาพและชีวิตของผู้ใช้บริการ”<sup>8</sup> แต่ยังคงขาด รายละเอียดในสิ่งที่พยาบาลสามารถทำได้หรือไม่ได้ แตกต่างจากเกณฑ์มาตรฐานทางจริยธรรมว่าด้วยการ ส่งเสริมการขายที่ระบุอย่างชัดเจนถึงสิ่งที่แพทย์ หรือเภสัชกรสามารถทำได้หรือไม่ได้ในกรณีที่ได้รับ ผลประโยชน์จากบริษัทฯ

จากการทบทวนเอกสารที่เกี่ยวข้องกับจรรยา บรรณแห่งวิชาชีพการพยาบาลในประเทศอื่น พบว่า จรรยาบรรณแห่งวิชาชีพการพยาบาลของประเทศ สหรัฐอเมริกามีการระบุข้อความที่ว่าพยาบาลวิชาชีพ จะต้องไม่รับของขวัญหรือรางวัลใดจากผู้ป่วยและญาติ เพื่อผลในการรักษาพยาบาล<sup>9</sup> แต่ไม่มีการระบุชัดเจนถึง สิ่งที่พยาบาลวิชาชีพต้องกระทำกรณีที่ได้รับผลประโยชน์ จากบริษัทเอกชน แตกต่างจากประเทศออสเตรเลียมีการ กำหนดจรรยาบรรณแห่งวิชาชีพการพยาบาลในประเด็น การรับผลประโยชน์จากบริษัทเอกชนไว้อย่างชัดเจน ในข้อกำหนดทางด้านจริยธรรมสำหรับพยาบาลของ ออสเตรเลีย (Australian Code of Ethics for Nurses)<sup>10</sup> โดยในหน้า 5 ของข้อกำหนดดังกล่าวระบุว่า

“เมื่อพยาบาลให้คำแนะนำเกี่ยวกับการดูแล หรือผลิตภัณฑ์ใดก็ตาม จะต้องอธิบายผลดีและผลเสีย ของการดูแลหรือผลิตภัณฑ์อื่น ๆ อย่างครบถ้วนเพื่อให้ ผู้รับบริการตัดสินใจเลือก พยาบาลต้องหลีกเลี่ยงจาก การกระทำผิด การให้ข้อมูลผิดและการเป็นตัวแทน ของผลิตภัณฑ์สุขภาพหรือบริการทางการพยาบาล

(When nurses provide advice about any care or products, they fully explain the advantages and disadvantages of alternative care or products so that individuals can make informed choices. Nurses refrain from engaging in exploitation, misinformation or misrepresentation with regard to health care products and nursing care)”

นอกจากนี้ในหน้าเดียวกันยังมีข้อความระบุว่า พยาบาล “ตระหนักในความเป็นวิชาชีพการพยาบาล และไม่รับของขวัญเพื่อแสดงให้เห็นว่าได้มีการป้องกันการ แสดงอิทธิพลหรืออคติที่มาจากความชอบส่วนตัว ของพยาบาล การให้คำรับรองสินค้าและบริการที่เป็นเท็จ หรือการเรียกรับค่าตอบแทนเพื่อประโยชน์ของตนเอง ซึ่งมากกว่าผลประโยชน์ที่ควรได้รับในการทำการค้า ตามปกติเป็นการกระทำที่ไม่เหมาะสม (recognize their professional position and do not accept gifts that could be viewed as a means of securing the nurses’ influence or favor and that deceptive endorsement of products or services or receipt of remuneration for products or services primarily for personal gain, other than enumeration in the courses of a proper commercial relationship, is improper)”

จะเห็นได้ว่าประเทศออสเตรเลียให้ความสำคัญ กับประเด็นจริยธรรมทางการพยาบาลในเรื่องการรับ ผลประโยชน์จากบริษัทเอกชนเป็นอย่างมากและมีการ กำหนดแนวปฏิบัติที่ชัดเจนเพื่อป้องกันปัญหาจริยธรรม ที่เกิดจากการส่งเสริมการขายของบริษัทเอกชน จึงเป็น ตัวอย่างที่ดีที่ประเทศอื่น ๆ และสภาการพยาบาลแห่ง ประเทศไทยควรนำไปเป็นแนวทางในการพิจารณา เพิ่มเติมข้อกำหนดเกี่ยวกับจริยธรรมทางการพยาบาล ที่เกี่ยวข้องกับการรับของขวัญและผลประโยชน์จาก บริษัทเอกชนต่อไปได้นอกจากนี้สมาคมพยาบาลแห่ง ประเทศไทยควรมีการระบุไว้ในจรรยาบรรณแห่งวิชาชีพ การพยาบาลและการผดุงครรภ์ให้ชัดเจนเนื่องจาก พยาบาลวิชาชีพในแต่ละโรงพยาบาลมีการปฏิบัติในเรื่อง การรับของขวัญหรือผลประโยชน์จากตัวแทนบริษัทผู้ขาย สินค้าสุขภาพที่แตกต่างกัน



### ประเด็นปัญหาจริยธรรมที่เกี่ยวข้องกับการได้รับผลประโยชน์จากผู้ขายสินค้าสุขภาพ

ถึงแม้จะไม่สามารถสรุปได้ว่าการรับของขวัญหรือผลประโยชน์จากตัวแทนบริษัทผู้ขายสินค้าสุขภาพเป็นการละเมิดจริยธรรมวิชาชีพของผู้ประกอบวิชาชีพการพยาบาลหรือไม่ แต่นักวิชาการหลายท่านได้ให้ข้อคิดเห็นว่าหากพยาบาลได้รับผลประโยชน์จากบริษัท ยางจะเสี่ยงต่อการเกิดประเด็นปัญหาจริยธรรม 3 ประการ ดังนี้

#### 1. ผลประโยชน์ทับซ้อน (conflict of interest)

พยาบาลที่ได้รับผลประโยชน์จากตัวแทนบริษัทเอกชน มีความเสี่ยงที่จะเกิดความขัดแย้งในตนเองเมื่อต้องเข้าไปร่วมในการตัดสินใจสั่งให้มีการใช้ผลิตภัณฑ์สุขภาพในการรักษาผู้ป่วยเนื่องจากพยาบาลทุกคนทราบและตระหนักว่าตนเองมีบทบาทและหน้าที่ในการให้การพยาบาลแก่ผู้ป่วยอย่างมีคุณภาพ โดยเลือกทางเลือกที่ดีที่สุดเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ป่วยในขณะเดียวกันพยาบาลก็ทราบว่าบริษัทเอกชนมีความต้องการให้โรงพยาบาลสั่งใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทมากขึ้นจึงเกิดความขัดแย้งในความคิดว่าจะเลือกตัดสินใจที่เกิดผลประโยชน์แก่ผู้ป่วยหรือบริษัทเอกชนมากกว่ากัน<sup>11</sup>

#### 2. การบอกความจริง (veracity) พยาบาล

มีบทบาทสำคัญในการให้ข้อมูลเกี่ยวกับการรักษาและพยาบาลที่ถูกต้องและเป็นความจริงให้แก่ผู้ป่วยเพื่อช่วยส่งเสริมให้ผู้ป่วยสามารถปรับตัวและตัดสินใจได้ด้วยตนเอง การบอกความจริงจึงเป็นหลักจริยธรรมที่พยาบาลทุกคนต้องมีเพื่อให้ผู้ป่วยเกิดความเชื่อถือและไว้วางใจในตัวพยาบาลและบุคลากรในโรงพยาบาล และให้ความร่วมมือในการรักษาพยาบาล<sup>12</sup>

ในกรณีที่พยาบาลได้รับผลประโยชน์จากตัวแทนบริษัทเอกชน พยาบาลอาจต้องเผชิญกับสถานการณ์ลำบากใจเมื่อต้องมีการให้ข้อมูลแก่ผู้ป่วยเพื่อตัดสินใจเลือกใช้หรือไม่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทเอกชนเพราะถ้าให้ข้อมูลความจริงเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เพียงบางส่วนก็เป็นการปฏิบัติที่ไม่เป็นไปตามหลักการบอกความจริง แต่ถ้าบอกความจริงทั้งหมดแก่ผู้ป่วยก็มี

ความเป็นไปได้ที่ผู้ป่วยอาจไม่ตัดสินใจเลือกใช้ผลิตภัณฑ์นั้นมีการศึกษาพบว่ามีพยาบาลหลายรายเลือกจะไม่ศึกษาข้อมูลอย่างละเอียดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่ให้ผลประโยชน์แก่ตนเองและองค์กรเพื่อจะได้ไม่รู้สึกลำบากใจเวลาที่ต้องให้ข้อมูลแก่ผู้ป่วยในการตัดสินใจ<sup>2</sup> ซึ่งการกระทำของพยาบาลเช่นนี้เป็นการแสดงถึงความไม่รับผิดชอบในการปฏิบัติการพยาบาลในฐานะที่ผู้พิทักษ์สิทธิ์ของผู้ป่วย

#### 3. ความยุติธรรม (justice) เป็นหลักจริยธรรม

เกี่ยวกับการกระจายผลประโยชน์และผลกระทบอย่างเสมอภาค<sup>13</sup> กล่าวคือทุกคนในสังคมต้องได้รับผลประโยชน์และผลกระทบเท่า ๆ กัน โดยคำนึงถึงความต้องการ ความพยายาม ความดีและคุณค่าในสังคมของแต่ละบุคคล<sup>14</sup>

การที่บริษัทเอกชนมีการให้ผลประโยชน์ตอบแทนแก่ผู้ให้บริการสุขภาพ มูลค่าของของขวัญหรือผลประโยชน์ที่จ่ายไปจะเป็นต้นทุนของสินค้า ซึ่งผู้ประกอบการได้นำไปเป็นส่วนเพิ่มในการคิดราคาสินค้าทำให้สินค้ามีราคาแพงขึ้น<sup>11</sup> ดังนั้นการส่งเสริมการขายของผู้ประกอบการในลักษณะนี้ได้ให้ประโยชน์แก่ผู้ให้บริการแต่ทำให้ผู้บริโภคสินค้าต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นในการซื้อสินค้าจึงเป็นการกระทำที่ไม่เป็นไปตามหลักจริยธรรมในเรื่องความยุติธรรม<sup>2</sup>

### แนวทางในการป้องกันปัญหาเชิงจริยธรรมที่เกี่ยวข้องกับการได้รับผลประโยชน์จากผู้ขายสินค้าสุขภาพ

ปัจจุบันแม้ว่าจะยังไม่มีกำหนดจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพการพยาบาลและการผดุงครรภ์ที่เกี่ยวข้องกับการรับของขวัญหรือผลประโยชน์จากตัวแทนจำหน่ายสินค้าสุขภาพไว้อย่างชัดเจน แต่จะเห็นได้ว่าหากพยาบาลมีการรับผลประโยชน์จากบริษัทเอกชนแล้วมีความเสี่ยงที่จะเกิดปัญหาทางด้านจริยธรรมสามประการ คือ ผลประโยชน์ทับซ้อน การบอกความจริงและความยุติธรรม ดังนั้นผู้เขียนจึงมีข้อเสนอแนะในการป้องกันปัญหาเชิงจริยธรรมในเรื่องดังกล่าวสำหรับผู้เกี่ยวข้องดังต่อไปนี้



## ข้อเสนอแนะ

### 1. สำหรับองค์การวิชาชีพในประเทศไทย

1.1 สภาการพยาบาลควรมีการออกข้อกำหนดหรือแนวปฏิบัติสำหรับพยาบาลในการได้รับผลประโยชน์จากตัวแทนจำหน่ายสินค้าสุขภาพ

1.2 สมาคมพยาบาลแห่งประเทศไทยควรมีการกำหนดแนวปฏิบัติทางด้านจรรยาบรรณวิชาชีพที่เกี่ยวข้องกับการรับของขวัญหรือผลประโยชน์จากตัวแทนจำหน่ายสินค้าสุขภาพไว้ให้ชัดเจน

### 2. สำหรับผู้บริหารโรงพยาบาล

2.1 สถานพยาบาลควรมีการสัมมนาประเด็นความเสี่ยงทางด้านจริยธรรมที่เกี่ยวข้องกับการได้รับผลประโยชน์จากบริษัทเอกชนให้บุคลากรในโรงพยาบาลทุกคนอย่างต่อเนื่อง และมีการกำกับติดตามไม่ให้บุคลากรในโรงพยาบาลมีการกระทำที่เป็นการละเมิดจริยธรรมในเรื่องนี้

2.2 ผู้บริหารทางการแพทย์และผู้ที่เกี่ยวข้องควรมีการนำประเด็นปัญหาการรับผลประโยชน์จากบริษัทเอกชนมากล่าวถึงในโอกาสที่มีการประชุมร่วมกันระหว่างผู้ปฏิบัติงานกับผู้บริหารเป็นประจำ เพื่อปลูกจิตสำนึกให้พยาบาลทุกคนตระหนักและมีความรับผิดชอบในหน้าที่ของตนเอง ให้ข้อมูลแก่ผู้ป่วยอย่างถูกต้อง ครบถ้วนและตรงตามความเป็นจริงและมีการศึกษาค้นคว้าข้อมูลอย่างรอบด้านเพื่อให้ผู้ป่วยได้รับข้อมูลเพียงพอในการตัดสินใจรับหรือปฏิเสธการใช้สินค้าสุขภาพ

3. สำหรับผู้ประกอบการวิชาชีพการพยาบาลและการผดุงครรภ์ พยาบาลห้ามโฆษณาหรือจูงใจให้ผู้ป่วยตัดสินใจใช้ผลิตภัณฑ์สุขภาพชนิดใดชนิดหนึ่ง การให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สุขภาพเพื่อให้ผู้ป่วยตัดสินใจต้องแสดงข้อมูลทั้งผลดีและผลเสียของผลิตภัณฑ์สุขภาพทุกชนิดหรือทุกยี่ห้อ และต้องปล่อยให้ผู้ป่วยตัดสินใจเลือกอย่างอิสระในการใช้ผลิตภัณฑ์ชนิดใด

3.1 พยาบาลควรหลีกเลี่ยงการรับของขวัญและผลประโยชน์จากตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์สุขภาพเพื่อไม่ให้เกิดความรู้สึกขัดแย้งในผลประโยชน์หรือรู้สึกขัดข้องใจในเวลาที่ต้องให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลดีและผลเสียของผลิตภัณฑ์สุขภาพแก่ผู้ป่วย

3.2 พยาบาลควรเลือกรับเงินสนับสนุนจากบริษัทเอกชนในการไปประชุมวิชาการ อบรมงานหรือบรรยายในและต่างประเทศเฉพาะกรณีที่มีความจำเป็นเช่นกรณีที่หน่วยงานไม่สามารถจัดสรรงบประมาณสนับสนุนการไปประชุมที่มีความจำเป็นต่อการทำงานในหน่วยงานและเป็นความรู้ที่ก่อให้เกิดประโยชน์ในการพัฒนางานด้านการพยาบาลแก่ผู้ป่วย อย่างไรก็ตามในการรับการสนับสนุนจากเอกชนจะต้องไม่เป็นการละเมิดจริยธรรมอันดีงามของวิชาชีพ โดยอาจใช้เกณฑ์การพิจารณาจากมาตรฐานจริยธรรมเกี่ยวกับการส่งเสริมการขายยาของไทยที่กำหนดว่า 1) ต้องเป็นการประชุม สัมมนา อบรม งานหรือบรรยายที่ก่อให้เกิดประโยชน์แก่องค์การของตนเอง และ 2) ไม่มีเงื่อนไขข้อผูกมัดเพื่อส่งเสริมการขายยาหรือเวชภัณฑ์ใด ๆ ทั้งสิ้น และ 3) เป็นการสนับสนุนเฉพาะค่าเดินทาง ค่าลงทะเบียน ค่าวิทยากร ค่าอาหารและค่าที่พักสำหรับตนเองเท่านั้นและจำกัดเฉพาะช่วงเวลาของการดำเนินการประชุมหรือการบรรยาย และ 4) ได้รับการสนับสนุนโดยผ่านระบบและการกำกับดูแลของสถานพยาบาลหรือหน่วยงาน

3.3 กรณีที่พยาบาลเข้าไปมีส่วนเกี่ยวข้องกับการทำวิจัยที่มีการนำผลิตภัณฑ์สุขภาพมาทดลองใช้พยาบาลต้องมีการให้ข้อมูลแก่ผู้ถูกวิจัยอย่างครบถ้วนทั้งประโยชน์และผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการทดลองตามความเป็นจริง ต้องแจ้งให้ผู้ถูกวิจัยทราบด้วยว่าตนเองและผู้ร่วมวิจัยได้รับผลประโยชน์จากบริษัทที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์สุขภาพที่นำมาทดลองนั้นในลักษณะใดและเปิดโอกาสให้ผู้ถูกวิจัยมีอิสระในการตัดสินใจเข้าร่วมหรือไม่เข้าร่วมในการทดลองโดยปราศจากการบังคับขู่เข็ญ

### 4. สำหรับการศึกษาพยาบาล

4.1 สถานศึกษาพยาบาลควรมีการปลูกจิตสำนึกให้นักศึกษาตระหนักถึงประเด็นจริยธรรมเกี่ยวกับการได้รับผลประโยชน์จากบริษัทเอกชน โดยมีการนำกรณีตัวอย่างในเรื่องนี้มาให้ นักศึกษาได้วิเคราะห์และทำการตัดสินใจบนพื้นฐานหลักจริยธรรมที่ถูกต้องดีงาม

4.2 อาจารย์พยาบาลควรเป็นตัวแบบที่ดีในการปฏิบัติที่ไม่ละเมิดจรรยาบรรณแห่งวิชาชีพ



โดยเฉพาะกรณีที่ได้รับผลประโยชน์จากตัวแทนบริษัท  
เอกชน

## สรุป

ในสถานการณ์ที่มีการแข่งขันอย่างรุนแรง การส่งเสริมการขายสินค้าสุขภาพเป็นกลยุทธ์สำคัญ ที่องค์กรธุรกิจนำมาใช้เพื่อเพิ่มยอดขาย กิจกรรม การส่งเสริมการตลาดได้แก่การโฆษณา การให้ของขวัญ และเงินสนับสนุนการเดินทางไปร่วมประชุมวิชาการ ขณะนี้องค์กรธุรกิจได้ขยายความสนใจมาที่พยาบาล เนื่องจากพยาบาลมีบทบาทร่วมในการรักษาพยาบาล และตัดสินใจร่วมกับแพทย์และทีมสุขภาพในการสั่งใช้ ผลิตภัณฑ์จากบริษัทเอกชน ในหลายประเทศมีความ ตระหนักในประเด็นนี้ และได้มีการกำหนดจรรยาบรรณแห่งวิชาชีพการพยาบาลที่เกี่ยวข้องกับการรับ ผลประโยชน์จากบริษัทเอกชน แต่ในประเทศไทยยังไม่มี การกำหนดแนวปฏิบัติในการรับผลประโยชน์จากบริษัท เอกชนสำหรับพยาบาลวิชาชีพไว้อย่างชัดเจนมีเพียง การกำหนดแนวปฏิบัติทางด้านจริยธรรมสำหรับ ผู้ประกอบวิชาชีพแพทย์และเภสัชกรที่เกี่ยวข้องกับ การรับผลประโยชน์จากบริษัทเท่านั้น ซึ่งในการรับ ผลประโยชน์จากบริษัทเอกชนของผู้ประกอบวิชาชีพ การพยาบาลมีความเสี่ยงที่จะเกิดประเด็นปัญหาทางด้าน จริยธรรมโดยเฉพาะในเรื่องประโยชน์ทับซ้อนการบอก ความจริงและความยุติธรรม ดังนั้นผู้เขียนจึงมีข้อเสนอแนะหลายประการสำหรับองค์กรวิชาชีพการพยาบาล ผู้บริหารโรงพยาบาล สถานศึกษาและผู้ปฏิบัติการพยาบาล และการผดุงครรภ์และหวังว่าจะได้มีการดำเนินการเพื่อ ป้องกันความเสี่ยงทางด้านจริยธรรมของพยาบาลวิชาชีพ ที่เกี่ยวกับการรับการสนับสนุนจากบริษัทเอกชนต่อไป

## เอกสารอ้างอิง

1. Lovelock CH, Patterson PG, Walker RH. Service marketing: an Asia-Pacific and Australian perspective. Sydney: Pearson Education Australia; 2007.
2. Rogers W, Mansfield P, Braunack-Mayer A, Jureidini J. The ethics of pharmaceutical industry relationships with medical students. *Med J Aust* 2004; 180: 411-414.
3. William K. Pressure on sponsored nurses. *Nurse Stand* 1996; 10: 14.
4. Rakpuangchon W. The Impact of the Law Protecting Victims of Public Health Services to the Nursing Profession. *Journal of Nurses' Association of Thailand North-Eastern Division* 2011; 29(1): 5-11.
5. สำลีใจดีธงชัยสุขเสวต นิชดาเกียรติยั้งอังศลิ จิตรากายพันธ์เลิศ อรกัญญ์พันธ์โคกกรวดผู้แปล. เกณฑ์จริยธรรมว่าด้วยการส่งเสริมการขายยา. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ: บริษัทดาต้าเปเปอร์แอนด์พริ้นท์จำกัด; 2552.
6. คณะกรรมการพัฒนาระบบยาแห่งชาติ. เกณฑ์จริยธรรมว่าด้วยการส่งเสริมการขายยาของประเทศไทย [อินเทอร์เน็ต]; 2555 [เข้าถึงเมื่อ 4 มกราคม 2556]. เข้าถึงได้จาก: <http://www.thaidrugwatch.org/blog/wp-content/uploads/2012/09/25550809-DrugEthicDSDC.pdf>.
7. สภาการพยาบาล. ประมวลข้อบังคับ ระเบียบ ประกาศ สภาการพยาบาล พ.ศ. 2528-2549 กฎกระทรวง ระเบียบ และประกาศกระทรวงสาธารณสุข.นนทบุรี: เดอะเบสท์ กราฟฟิค แอนด์ พริ้นท์; 2541.
8. สมาคมพยาบาลแห่งประเทศไทย ในพระราชูปถัมภ์ สมเด็จพระศรีนครินทร์ราชมราชชนนี. จรรยาบรรณพยาบาลฉบับปีพุทธศักราช 2556. นครปฐม: โรงพิมพ์สถาบันพัฒนาการสาธารณสุขอาเซียน มหาวิทยาลัยมหิดล.
9. American Nurse Association. Guideline to code of ethics for nurses [internet]; 2010 [cited 2013 May 16]. Available from: [https://www.samuelmerritt.edu/files/library/ana/ana\\_ethics.pdf](https://www.samuelmerritt.edu/files/library/ana/ana_ethics.pdf).



10. Australian Nursing and Midwifery Council. Code of professional conduct for nurses in Australia [Internet]; 2003 [Cited 2013 Jan 10]. Available from: [www.anmc.org.au](http://www.anmc.org.au).
11. Komesaroff P, Kerridge IH. Ethical issues concerning the relationships between medical practitioners and the pharmaceutical industry. *Med J Aust* 2002; 176: 118–121.
12. Aiken TD. Ethics in nursing. In legal, ethical, and political issues in nursing. 2<sup>nd</sup> ed. Philadelphia: F.A. Davis; 2004.
13. Johnstone MJ. Bioethics: A nursing perspective. 5<sup>th</sup> ed. Sydney: Elsevier; 2009.
14. Beauchamp T, Childress JF. Principle of biomedical ethics. 6<sup>th</sup> ed. New York: Oxford University Press; 2009.