

DARIUSZ BĄK, WOJCIECH SZEFKE  
- KONSULTANCI P&M GROUP

# Konflikt interesów w diagnostyce laboratoryjnej

ETYKA ZAWODOWA DIAGNOSTY LABORATORYJNEGO SKUPIA SIĘ  
PRZED WSZYSTKIM NA PROBLEMACH RZETELNOŚCI ZAWODOWEJ I POWINNOŚCI  
WZGLĘDEM PACJENTÓW, ŚRODOWISKA I SPOŁECZEŃSTWA  
(„KODEKS ETYKI DIAGNOSTY LABORATORYJNEGO”).

Szczególnym przypadkiem odpowiedzialności społecznej jest kwestia zarządzania laboratorium diagnostycznym i kontaktów z przedstawicielami producentów sprzętu i zaopatrzenia medycznego. Jest to specyficzna sytuacja. Brak centralnego systemu zamówień czy zewnętrznych ośrodków doradczych pozostawia placówce diagnostycznej dużą autonomię, a jednocześnie stawia ją w pozycji „firmy” posługującej się kryteriami ekonomicznej efektywności. Wszystkie te elementy uwidaczniają konieczność uzupełnienia kanonu etyki

zawodowej diagnosty laboratoryjnego o regulacje etyczne właściwe dla świata biznesu.

## Podwójna lojalność

Do głównych problemów tej nowej perspektywy należą niewątpliwie konflikty interesów. Można do nich m.in. zaliczyć:

- ▶ posiadanie powiązań finansowych, rodzinnych, towarzyskich i innych z podmiotami, których działalność wpisuje się w obszar decyzyjny jednostki ochrony zdrowia; tu na szczególną uwagę zasługuje: przyjmowanie prezentów od przedstawicieli medycznych, finansowanie przez firmy sektora medycznego wyjazdów na konferencje, pisanie artykułów sponsorowanych, udział w badaniach realizowanych przez sektor prywatny itp.,
- ▶ wykonywanie pracy nie dla instytucji, z wykorzystaniem urządzeń instytucji, czasu pracy itp.,
- ▶ świadczenie usług innych niż te, które wynikają ze stosunku pracy, których wykorzystanie może przynieść korzyść finansową lub inną,

► ▶ łączenie funkcji.

W każdym z wymienionych przypadków dochodzi do sytuacji „podwójnej lojalności”: diagnosta czuje powinność działania korzystnego dla różnych stron, przy czym dobrze pojęte interesy tych stron wzajemnie się wykluczają. Granica jest tu jednak płynna, a każda z postaci konfliktu interesów generuje negatywne konsekwencje.

### Podpowiedzi w systemie prawnym

Ustawodawca zdaje sobie sprawę z faktu, iż w wielu przypadkach nie może ograniczać kontaktów pomiędzy przedstawicielami szeroko rozumianego przemysłu oraz pracownikami laboratoriów. Niewielkie środki finansowe przeznaczone na kontraktowanie procedur medycznych powodują, iż często pracownik staje przed dylematem, czy skorzystać z finansowanego lub współfinansowanego szkolenia przez firmę, czy pokryć wydatki z własnych zasobów.

Odpowiedź na to i inne pytania możemy znaleźć w systemie prawnym. Ustawodawca decyduje się na wdrożenie wzorcowej normy, która określa oczekiwany tryb postępo-



jednak podkreślić, że nawet stosowanie tego typu rozwiązań ogranicza negatywne skutki prawne związane z wystąpieniem konfliktu interesów w zachowaniu określonej osoby. W każdym bowiem przypadku musimy mieć świadomość, iż istnieje norma graniczna, której przekroczenie będzie skutkowało naruszeniem obowiązującego systemu prawnego.

Przykładem aktywności ustawodawcy na styku biznesu i ochrony zdrowia jest unormowanie wizyt przedstawicieli medycznych w pla-

dotycząca kontaktów reprezentantów przemysłu farmaceutycznego z lekarzami została zinterpretowana bardzo szeroko i w niektórych przypadkach objęła nie tylko przedstawicieli rynku wyrobów medycznych, ale także wszystkie osoby zatrudnione w placówce.

W wielu przypadkach wizyty przedstawicieli związane są z przekazywaniem różnego rodzaju upominków i gadżetów reklamowych oraz próbek produktów. Tu także istnieją szczegółowe przepisy. Zgodnie z literą prawa, możliwe jest przyjęcie od reprezentanta medycznego podarunku reklamowego opatrzonego logo firmy do wartości 100 zł. Podarunki te muszą być bezwzględnie związane z praktyką zawodową obdarowanego. Tego typu przepisy, które w pierwotnym brzmieniu odnoszą się wyłącznie do lekarzy, zostały zaakceptowane przez całe środowisko ochrony zdrowia i tym samym określiły granicę dopuszczalnej aktywności przedstawicieli medycznych.

Nie należy także zapominać o próbkach produktów, wielokrotnie przekazywanych w trakcie kontaktów z biznesem. Tu także mamy przepis prawa, który w drodze zwyczaju został przyjęty przez innych przedstawicieli rynku. Zgodnie z zapisami

**Biorąc pod uwagę ugruntowane stanowisko Izby Skarbowych, możemy dojść do poniższych wniosków:**

1. koszty zewnętrznego szkolenia stanowiskowego lub o charakterze ogólnym mają w każdym przypadku wymiar finansowy,
2. pokrycie ich przez podmiot zewnętrzny spowoduje, iż majątek osoby szkolącej się nie zostanie uszczuplony o powyższą kwotę,
3. w konsekwencji osoba ta osiąga określoną korzyść majątkową, co powoduje powstanie przychodu podatkowego,
4. przychód ten winien być dokumentowany w PIT-8C.

wania. Jest ona zazwyczaj powielana w innych sytuacjach, w drodze prawa zwyczajowego, niezależnie od tego, iż szczegółowy przepis w tym zakresie nie istnieje. Warto

cówkach jednostek leczniczych. Zgodnie z przepisami, przedstawiciele firm farmaceutycznych nie mogą składać wizyt w godzinach pracy personelu medycznego. Norma ta

prawa farmaceutycznego, po uzyskaniu pisemnego wniosku lekarza o dostarczenie próbki produktu leczniczego, przedstawiciel może przekazać lekarzowi dany produkt leczniczy w ilości nie większej niż 5 próbek w ciągu roku (liczonego od dnia wydania pierwszej próbki). W wielu przypadkach przedstawiciele medyczni stosują ten właśnie przepis do kontaktów z innymi pracownikami jednostek. Niezależnie od tego, iż w środowisku diagnostów laboratoryjnych adresem nie będzie lekarz, a przekazywane próbki nie będą miały statusu produktu leczniczego, to w wielu przypadkach powyższa norma ma także zastosowanie do tych relacji.

## Przepisy podatkowe

Inaczej na ten problem patrzą organy podatkowe. Zgodnie z obecnie obowiązującymi przepisami, zwolnione z podatku są prezenty rekla-

zainteresowania organów podatkowych. Biorąc pod uwagę powszechną praktykę wpierania finansowego wydarzeń edukacyjnych, należy pamiętać o obowiązku otrzymania

*Konflikt interesów może mieć charakter realny, gdy działania diagnosty, motywowane opisanymi przyczynami, w istotny sposób godzą w dobro pacjenta, lub jedynie potencjalny, kiedy istnieje uzasadnione podejrzenie, że może dojść do naruszenia dobra pacjenta.*

mowe o wartości poniżej 200 zł. Tak więc system podatkowy dopuszcza dwukrotnie większą wartość przekazywanych upominków. Musimy pamiętać, iż nie tylko fizyczne przekazanie określonego produktu/podarunku może być przedmiotem

od organizatora określonego dokumentu.

W zaistniałej sytuacji uczestnicy szkolenia, jeśli nie pokrywają jego kosztów, muszą otrzymywać PIT-8C.

Po to, aby udokumentować swoją aktywność, należy w każdym

reklama



Zapraszamy do współtworzenia naszego magazynu „Diagnosta Laboratoryjny”. Zachęcamy do współpracy wszystkich, którzy chcą się podzielić swoimi opiniami na temat spraw diagnostycznych.

Jeżeli lubicie Państwo podróżować, odwiedzić ciekawe miejsca lub chcecie pochwalić się swoim niecodziennym hobby, zapraszamy do kontaktu.

NA ZGŁOSZENIA CZEKAMY POD ADRESEM: [redakcja@kidl.org.pl](mailto:redakcja@kidl.org.pl)





► przypadku przestrzegać ogólnych zasad postępowania. Wszelkiego rodzaju umowy z przedstawicielami biznesu powinny mieć charakter pisemny i wyczerpująco określać przedmiot umowy. Należy bezwzględnie pamiętać, iż wypłata wynagrodzenia powinna nastąpić dopiero po rzeczywistym wykonaniu przedmiotu umowy.

W razie jakichkolwiek wątpliwości należy w każdym przypadku skonsultować się z prawnikiem.

### Zarządzanie konfliktem interesów

Biorąc pod uwagę szkody, które są wynikiem konfliktów interesów, tak ekonomiczne, jak wizerunkowe, konieczne wydaje się podjęcie wszelkich możliwych działań, by zjawiska takie eliminować, a przynajmniej minimalizować. Elementem profilaktyki są w tym przypadku regulacje prawne i różne formy samoregulacji, np. programy etyczne czy systemy compliance.

Na szczególną uwagę zasługują zwłaszcza działania realizowane w ramach konkretnej jednostki bądź instytucji, zmierzające do wprowadzania procedur ujawniania sytuacji konfliktowych i, co równie ważne, zarządzanie konfliktem interesów.

Kontrolowanie konfliktu jest konieczne w przypadkach, gdy nie

ma realnej szansy na jego uniknięcie. Niezbędne są kontakty diagnostów z przedstawicielami firm farmaceutycznych czy wytwórców wyrobów medycznych, równie niezbędne są szkolenia, konferencje i projekty badawcze – w dużej części finansowane przez firmy. W sytuacji, gdy diagnosta laboratoryjny zostaje członkiem komisji przetargowej, prowadzi badania czy publikuje, problem konfliktu interesów sprowadza się już nie do pytania: „czy wystąpi?”, ale „kiedy wystąpi?”. W takich przypadkach konieczne są procedury regulujące.

Korzystając z analiz prof. Anny Lewickiej-Strzałeckiej, można sugerować:

- niepodejmowanie żadnych działań, jeżeli stwierdzi się, że potencjalny konflikt jest minimalny i samo ujawnienie wystarczy, by go kontrolować,
- poinformowanie stron, których mogą dotknąć skutki konfliktu, że został on ujawniony i jest pod kontrolą,
- zaangażowanie trzeciej strony (niezależnego audytora) do zbadania stopnia zagrożenia konfliktem interesów,
- dokooptowanie dodatkowych uczestników do procesu decyzyjnego, w który zaangażowane

są osoby znajdujące się w konflikcie interesów,

- zidentyfikowanie stron, które mogą być pokrzywdzone przez konflikt, i zasięgnięcie opinii na temat ich obiekcji,
- ograniczenie dostępu osobom będącym w konflikcie interesów do poufnych czy tajnych informacji,
- skłonienie osoby będącej w konflikcie interesów do zaprzestania związków ze stroną, która powoduje ten konflikt,
- skłonienie osoby będącej w konflikcie interesów do rezygnacji z osobistego interesu, który powoduje konflikt,
- odsunięcie osoby będącej w konflikcie interesów od wykonywania pewnych zadań,
- przesunięcie osoby będącej w konflikcie interesów do innego działu,
- odsunięcie osób będących w konflikcie interesów od debaty nad określonymi kwestiami lub od głosowania nad nimi,
- w poważnych przypadkach skłonienie do rezygnacji z pracy.

To paradoks, że ciesząca się dużą estymą służba zdrowia jest jednocześnie postrzegana jako obszar szczególnie podatny na korupcję. Duża dowolność w interpretacji zakresu współpracy i kontaktów z firmami sektora ochrony zdrowia nie przyczynia się do zmiany tego stanu rzeczy.

Można przyjąć, że podstawową kwestią jest jawność życia publicznego we wszystkich jego aspektach. Właśnie w imię jawności samoregulacja i wprowadzenie procedur zarządzania konfliktem interesów w jednostkach ochrony zdrowia staje się wręcz koniecznością. ■

Malinowski & Partners właściciel marki

**P&M GROUP**  
INFORMACJE KSZTAŁCENIE DORADZTWO