



บันทึกข้อความ

ส่วนราชการ โรงพยาบาลคำมวง ตำบลทุ่งคลอง อำเภอคำมวง จังหวัดกาฬสินธุ์ ๔๖๑๘๐.

ที่ กส ๐๐๓๒.๓๐๑/๒๖๑

วันที่ ๒๙ มิ.ย. ๒๕๖๐

เรื่อง ขออนุญาตนำแนวปฏิบัติตามเกณฑ์จริยธรรมว่าด้วยการจัดซื้อ จัดหา การส่งเสริมการขายยา เวชภัณฑ์มีใช้
ยา ลงเผยแพร่ในเว็บไซต์ของหน่วยงาน

เรียน ผู้อำนวยการโรงพยาบาลคำมวง

ด้วยกลุ่มงานบริหารทั่วไป โรงพยาบาลคำมวง มีความประสงค์ขออนุญาตนำแนวปฏิบัติตามเกณฑ์
จริยธรรมว่าด้วยการจัดซื้อ จัดหา การส่งเสริมการขายยา เวชภัณฑ์มีใช้ยา ตามเอกสารที่แนบมาพร้อมนี้ ลง
เผยแพร่ในเว็บไซต์ของหน่วยงาน

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาอนุญาต

(ลงชื่อ)

(นางสาวหทัยพร อ้วนภักดี)

นักจัดการงานทั่วไปชำนาญการ



ประกาศโรงพยาบาลคำมวง

เรื่อง แนวปฏิบัติตามเกณฑ์จริยธรรมว่าด้วยการจัดซื้อจัดหา การส่งเสริมการขายยาและเวชภัณฑ์มีขายา

ตามประกาศของคณะกรรมการพัฒนาระบบยาแห่งชาติ เรื่อง เกณฑ์จริยธรรมว่าด้วยการส่งเสริมการขายยาของประเทศไทย พ.ศ. ๒๕๕๙ เพื่อให้เกิดการใช้ยาอย่างสมเหตุผล และการส่งเสริมการขายยาในประเทศไทย เป็นไปเพื่อสนับสนุนการดูแลสุขภาพ ตามหลักธรรมาภิบาลระบบยา โดยเป็นระบบที่โปร่งใส ตรวจสอบได้ คำนึงถึงประโยชน์ต่อผู้ป่วยและประชาชนเป็นสำคัญ

เพื่อนำเกณฑ์จริยธรรมข้างกล่าวไปสู่การปฏิบัติ ทางโรงพยาบาลคำมวง จึงกำหนดแนวปฏิบัติเกณฑ์จริยธรรมว่าด้วยการจัดซื้อจัดหา การส่งเสริมการขายยาแล้วเวชภัณฑ์มีขายา ดังนี้

๑. เกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกบริษัทในการจำหน่ายเวชภัณฑ์ โรงพยาบาลคำมวง

เกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกบริษัทในการจำหน่ายเวชภัณฑ์กรณีเวชภัณฑ์ที่มีใช้ในโรงพยาบาล

๑. บริษัทที่จำหน่ายเวชภัณฑ์ตามเกณฑ์การผ่านพิจารณาการสอบ/ประกวด/e-bidding ระดับจังหวัด หรือระดับเขต ซึ่งเป็นบริษัทที่ได้ผ่านการพิจารณาของคณะกรรมการคัดเลือกคุณลักษณะและคัดเลือกราคาแล้ว ทางโรงพยาบาลดำเนินการจัดซื้อบริษัทนั้นตามข้อตกลง/สัญญา

๒. การซื้อขายจากองค์การเภสัชกรรม เป็นบริษัทที่โรงพยาบาลดำเนินการตามระเบียบการจัดซื้อพัสดุคือ เวชภัณฑ์ยาที่องค์การเภสัชกรรมมีจำหน่าย ทางโรงพยาบาลจะดำเนินการจัดซื้อกับองค์การเภสัชกรรม

๓. เวชภัณฑ์ที่เป็นการจำหน่ายโดยเป็นบริษัทลักษณะ Monopoly (ไม่มีคู่แข่ง) ทางโรงพยาบาลจะดำเนินการคัดเลือกและจัดซื้อกับบริษัทดังกล่าว

๔. เวชภัณฑ์ที่มีการจำหน่ายหลายบริษัท ทางโรงพยาบาลมีแนวทางการคัดเลือกบริษัทที่จะเป็นคู่ค้ากับโรงพยาบาล ดังนี้

- เวชภัณฑ์ที่มีมูลค่าการซื้อต่อปีเป็นจำนวนมาก (เกินแสนบาท/ปี) ไม่ได้เข้าเกณฑ์การสอบ/ประกวด/e-bidding ระดับจังหวัด/ระดับเขต ทางเจ้าหน้าที่พัสดุ/หัวหน้าเจ้าหน้าที่พัสดุ ทำการเสนอรายการดังกล่าวเข้าคณะกรรมการกำหนดคุณลักษณะและกำหนดราคาอ้างอิงโรงพยาบาล เพื่อให้ทางคณะกรรมการจัดทำคุณลักษณะและกำหนดราคาอ้างอิงของเวชภัณฑ์ชนิดนั้นๆ

- เจ้าหน้าที่พัสดุ ดำเนินการประสานขอข้อมูลคุณลักษณะและราคาเสนอจากบริษัทที่จำหน่ายเวชภัณฑ์ชนิดนั้นๆ และนำเสนอข้อมูลเข้าคณะกรรมการจัดทำคุณลักษณะและกำหนดราคาอ้างอิงโรงพยาบาล เพื่อให้คณะกรรมการพิจารณาว่ามีบริษัทใดที่ผ่านเกณฑ์คุณลักษณะและสามารถจำหน่ายเวชภัณฑ์ได้ในราคาอ้างอิงที่โรงพยาบาลกำหนด จัดทำเป็นทะเบียนคู่ค้าของโรงพยาบาลคำมวง

- เจ้าหน้าที่พัสดุเมื่อมีการเสนอจัดซื้อเวชภัณฑ์รายการดังกล่าว นำข้อมูลที่ได้ผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการจัดทำคุณลักษณะและกำหนดราคาอ้างอิงโรงพยาบาล เสนอต่อหัวหน้าเจ้าหน้าที่พัสดุว่ามีบริษัทใดสามารถเป็นคู่ค้ากับโรงพยาบาลคำมวงได้ เพื่อพิจารณาว่าจะเลือกจัดซื้อเวชภัณฑ์กับบริษัทใด โดยอาจมีข้อมูลอย่างอื่นประกอบ เช่น

- ประวัติการติดต่อประสานงาน
- ประวัติของเวชภัณฑ์นั้นๆ จากฐานข้อมูลการตรวจสอบเวชภัณฑ์ของส่วนกลาง
- ราคา

๕. เมื่อพิจารณาแล้วดำเนินการเลือกบริษัทในการเป็นคู่ค้าสำหรับเวชภัณฑ์ชนิดนั้นๆ

๖. ในช่วงเวลาการดำเนินการ อาจมีการเปลี่ยนแปลงคู่ค้าของเวชภัณฑ์นั้นๆ ได้ เช่น บริษัทคู่ค้ามีปัญหา เวชภัณฑ์ขาดคลัง, การขอปรับขึ้นราคา, มีการเปลี่ยนแปลงยี่ห้อของเวชภัณฑ์แล้วพบปัญหาในการใช้ ซึ่งจะมีการดำเนินการปรับเปลี่ยนแปลงคู่ค้า โดยมีขั้นตอนคือ

- เจ้าหน้าที่พัสดุ/หัวหน้าเจ้าหน้าที่พัสดุ ดูทะเบียนคู่ค้าของโรงพยาบาลคำม่วงในรายการเวชภัณฑ์นั้นๆ ว่ามีบริษัทอื่นที่ผ่านเกณฑ์พิจารณาบริษัทใดบ้าง

- ประสานงานติดต่อกับบริษัทดังกล่าวเพื่อให้ยื่นเสนอราคาต่อรองใหม่

- กรณีบริษัทพิจารณาใหม่ยื่นเสนอราคาเท่าบริษัทเดิมหรือต่ำกว่า ให้เจ้าหน้าที่พัสดุสรุปข้อมูล

ส่งหัวหน้าเจ้าหน้าที่พัสดุ พิจารณาคัดเลือกบริษัท แล้วเสนอต่อผู้อำนวยการโรงพยาบาลรับทราบและอนุมัติ

- กรณีบริษัทพิจารณาใหม่ทั้งหมดไม่สามารถจำหน่ายเวชภัณฑ์ดังกล่าวได้ในราคาที่

โรงพยาบาลเคยซื้อ แต่ไม่เกินราคาอ้างอิงที่โรงพยาบาลคำม่วงกำหนด หัวหน้าเจ้าหน้าที่พัสดุพิจารณาคัดเลือกบริษัท แล้วเสนอต่อผู้อำนวยการโรงพยาบาลรับทราบและอนุมัติ

- กรณีบริษัทพิจารณาใหม่ทั้งหมดไม่สามารถจำหน่ายเวชภัณฑ์ดังกล่าวได้ในราคาที่

โรงพยาบาลเคยซื้อ และเกินราคาอ้างอิงที่โรงพยาบาลคำม่วงกำหนดเจ้าหน้าที่พัสดุนำดำเนินการประสานงานส่งข้อมูลเข้าสู่คณะกรรมการจัดทำคุณลักษณะและกำหนดราคาอ้างอิงโรงพยาบาล เพื่อพิจารณารอบใหม่และกำหนดเกณฑ์/ราคาอ้างอิงใหม่ตามความเหมาะสมสอดคล้องกับหลักฐานอ้างอิงทางวิชาการและราคาท้องตลาด

- เจ้าหน้าที่พัสดุ/หัวหน้าเจ้าหน้าที่พัสดุ ดำเนินการต่อไปตามหลักเกณฑ์ดังกล่าวข้างต้น

- กรณีฉุกเฉินเวชภัณฑ์รายการดังกล่าวขาดไม่มีใช้ในโรงพยาบาล และบริษัทเดิมไม่สามารถ

จำหน่ายได้ แก้ปัญหาเบื้องต้นตามแนวทางการยืมเวชภัณฑ์จากโรงพยาบาลอื่น และถ้าการใช้ไม่พอเพียง ต้องดำเนินการจัดซื้อ จัดหา เจ้าหน้าที่พัสดุรายงานเสนอหัวหน้าเจ้าหน้าที่พัสดุ หัวหน้าเจ้าหน้าที่พัสดุเสนอรายงานความจำเป็นฉุกเฉินที่ต้องจัดซื้อบริษัทใหม่/ราคาใหม่ (กรณีราคาสูงกว่าเคยซื้อ และ/หรือสูงกว่าราคาอ้างอิง

โรงพยาบาล) เสนอให้ผู้อำนวยการโรงพยาบาลพิจารณาอนุมัติในการดำเนินการต่อไปตามความเหมาะสม ในช่วงรอการพิจารณารอบใหม่ของคณะกรรมการจัดทำคุณลักษณะและกำหนดราคาอ้างอิงโรงพยาบาล

เกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกบริษัทในการจำหน่ายเวชภัณฑ์กรณีเวชภัณฑ์ที่ไม่มีใช้ในโรงพยาบาล

๑. ดำเนินการตามแนวทางการพิจารณาเวชภัณฑ์เข้าบัญชีโรงพยาบาลของคณะกรรมการเภสัชกรรมและการบำบัด PTC

๒. เวชภัณฑ์ที่คณะกรรมการเภสัชกรรมและการบำบัด PTC ผ่านการพิจารณาเข้าบัญชีโรงพยาบาลแล้ว ก็จะมีการดำเนินการตามเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกบริษัทในการจำหน่ายเวชภัณฑ์กรณีเวชภัณฑ์ที่มีใช้ในโรงพยาบาล (ข้อ ๔)

๒. เกณฑ์การเข้าพบจากตัวแทนบริษัท แพทย์/เจ้าหน้าที่พัสดุ/หัวหน้าพัสดุ โรงพยาบาลคำม่วง แนวทางปฏิบัติกรณีเวชภัณฑ์ที่มีใช้ในโรงพยาบาล

๑. ตัวแทนบริษัท ต้องเข้าพบเจ้าหน้าที่พัสดุ/หัวหน้าพัสดุ เพื่อสอบถามข้อมูลการใช้

เวชภัณฑ์ของโรงพยาบาล เช่น อัตราการใช้ การสั่งใช้ของแพทย์ (เพื่อเป็นข้อมูลของบริษัทในการบริหารจัดการ) จากข้อมูลดังกล่าว หากตัวแทนบริษัทต้องการเข้าพบแพทย์ ทางเจ้าหน้าที่พัสดุ/หัวหน้าพัสดุ จะแนะนำว่าควรไปพบแพทย์ท่านใด และอนุญาตให้ทางตัวแทนบริษัทเข้าพบแพทย์ในเวลาที่เหมาะสม

๒. ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือที่เรียกว่า “ข้อมูลผลิตภัณฑ์” ที่จัดให้ผู้ประกอบวิชาชีพเวชกรรมควรเป็นข้อมูลที่เป็นปัจจุบัน เที่ยงตรง ครบทุกด้าน และไม่สร้างความเข้าใจผิด ไม่ว่าจะโดยตรงหรือโดยอ้อมโดยระบุเป็นนัย หรือโดยการตัดทอน หรือต่อเติมถ้อยคำข้อมูลทางวิชาการสนับสนุนการอ้างสรรพคุณหรือคำแนะนำให้ใช้ผลิตภัณฑ์ควรมีสำหรับผู้ให้บริการดูแลสุขภาพเมื่อมีการร้องขอ

๓. ในการอ้างข้อความจากเอกสารทางการแพทย์หรือการสื่อสารจากผู้วิจัยทางคลินิกควรใช้ความระมัดระวังอย่างสูงเพื่อให้มั่นใจว่าไม่เป็นการบิดเบือนความหมายจากข้อความเดิมในฉบับเต็ม

๔. ควรระงับการอ้างอิงในเชิงลบหลู่ผลิตภัณฑ์หรือผู้ผลิตอื่น

๕. ไม่ใช่คำที่มีความหมายว่าเหนือกว่าอย่างลอยๆ ไม่ควรอ้างว่าผลิตภัณฑ์หรือตัวยาคือ “หนึ่งเดียว” (ซึ่งหมายความว่า เป็นสิ่งแรกและสิ่งเดียว หรือแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ทั้งหลายหรือเป็นหนึ่งเดียวของยากลุ่มนั้นๆ ในตลาดประเทศไทย) หรืออ้างสรรพคุณพิเศษใด ๆ โดยปราศจากหลักฐานสนับสนุน ห้ามใช้คำว่า “ปลอดภัย” หรือ “ไร้ผลข้างเคียง” ในการส่งเสริมการขายอย่างลอยๆ โดยปราศจากบุคคลหรือสิ่งที่อ้างอิงได้ (เช่น ให้กล่าวว่า ตามหลักฐาน.../เอกสารหรือผู้อ้างอิง... ถือว่ามีความปลอดภัยในการใช้)

๖. ควรระมัดระวังเป็นพิเศษในการพิจารณาความเหมาะสมในการนำข้อมูลหลักๆ เกี่ยวกับความปลอดภัยในการใช้ยา ข้อห้ามใช้ อาการไม่พึงประสงค์ ผลข้างเคียงหรือความเป็นพิษมาสื่อสารกับเจ้าหน้าที่ผู้ดูแลภาวะสุขภาพสาธารณสุขและบุคลากรทางการแพทย์ในโรงพยาบาล

๗. ข้อมูลที่ทางตัวแทนบริษัทเวชภัณฑ์สามารถสื่อสารให้กับบุคลากรสาธารณสุขในโรงพยาบาล (ที่อนุญาตให้เข้าพบได้ในการสื่อสารข้อมูลเวชภัณฑ์) มีหัวข้อที่จะสื่อสารได้ดังนี้

- ชื่อสารออกฤทธิ์หรือ ตัวยาสำคัญ โดยใช้ชื่อเรียกสากล International Nonproprietary Names (INN) หรือชื่อสามัญทางยาที่ได้รับอนุมัติแล้ว
- ชื่อการค้า
- ปริมาณสารออกฤทธิ์ต่อ ขนาดรับประทาน หรือขนาดต่อ หน่วยบรรจุ(Regimen)
- ชื่อของตัวยาอื่นที่เป็นที่ทราบทั่วไปว่าอาจมีผลเสียต่อผู้ใช้ยา
- ข้อบ่งใช้ในการบำบัดรักษาที่ได้รับอนุมัติแล้ว
- รูปแบบของยา และขนาดการใช้ต่อครั้ง
- ผลข้างเคียง และอาการไม่พึงประสงค์ร้ายแรงจากการใช้ยา
- ข้อควรระวัง ข้อห้าม และคำเตือน
- ปฏิกริยาร้ายแรงที่เกิดขึ้นระหว่างตัวยา (อันตรกริยา)
- ชื่อและที่อยู่ของผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่าย
- การอ้างเอกสารสิ่งพิมพ์วิชาการตามความเหมาะสม

๘. การกระทำที่ตัวแทนบริษัทเวชภัณฑ์ต้องไม่กระทำหรือแสดงออกต่อบุคลากรสาธารณสุข โรงพยาบาล คำม่วงในการส่งเสริมหรือเข้าพบ ได้แก่

- ตัวแทนบริษัทจะต้องไม่เสนอสิ่งจูงใจเป็นตัวเงินทั้งนี้รวมถึงการแจกจ่ายเงินสดตัวเงิน และ/หรือเงินบริจาคเพื่อเชิญชวนให้ผู้ประกอบวิชาชีพเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ของตน
- ตัวแทนบริษัทต้องไม่ให้การอุปถัมภ์แก่ผู้ประกอบวิชาชีพในการเข้าร่วมกิจกรรมกีฬาหรือการบันเทิงอื่น รวมทั้งแต่ไม่จำกัดอยู่ที่กิจกรรมพักผ่อนและสังคม ฯลฯ เพราะอาจมองว่าเป็นการให้รางวัลจูงใจการบริจาคสนับสนุนอาจทำได้โดยตรงกับสถาบัน ไม่ใช่ตัวบุคคลโดยมีคำขอของโรงพยาบาลให้สนับสนุนกิจกรรมสำหรับผู้ประกอบวิชาชีพ
- ตัวแทนบริษัทห้ามวางตัวอย่างเวชภัณฑ์ไว้ที่บุคลากรโรงพยาบาลคำม่วงที่เข้าพบ ถ้าจะมีการวางตัวอย่างเวชภัณฑ์ต้องวางตามเกณฑ์การวางเวชภัณฑ์ตัวอย่างที่โรงพยาบาลกำหนดไว้ (งานคลัง รับผิดชอบ)

๙. กรณีที่ทางตัวแทนบริษัท ไม่ปฏิบัติตามเกณฑ์การเข้าพบที่โรงพยาบาลคำม่วงกำหนดไว้ ทางเจ้าหน้าที่พัสดุ/หัวหน้าพัสดุ สามารถสรุปรายงานส่งเข้าคณะกรรมการเภสัชกรรมและการบำบัด (PTC) และผู้บริหารโรงพยาบาล เป็นข้อมูลในการพิจารณาไม่สนับสนุนเวชภัณฑ์ของบริษัทดังกล่าว พร้อมใช้เป็นข้อมูลร่วมในการพิจารณาการคัดเลือกบริษัท

แนวทางปฏิบัติกรณีเวชภัณฑ์ที่ไม่มีใช้ในโรงพยาบาล

๑. เป็นแนวทางการปฏิบัติกรณีที่ทางตัวแทนบริษัทต้องการเข้าพบเพื่อเสนอเวชภัณฑ์เข้าในระบบโรงพยาบาล
 ๒. กรณีเป็นเวชภัณฑ์ที่ทางโรงพยาบาลมีการพิจารณาจะนำเข้าสู่บัญชีโรงพยาบาล
 - ตัวแทนบริษัท เข้าพบเจ้าหน้าที่พัสดุ/หัวหน้าพัสดุ ในการนำเสนอข้อมูลเบื้องต้นและนำเอกสารหลักฐานอ้างอิงทางวิชาการ และเอกสารที่ทางโรงพยาบาลกำหนดมานำเสนอ โดยการนำเสนอต้องนำเสนอโดยการอ้างอิงจากหลักฐานที่สมเหตุผล
 - เจ้าหน้าที่พัสดุ/หัวหน้าพัสดุ นำข้อมูลดังกล่าวเสนอเข้าคณะกรรมการเภสัชกรรมและการบำบัด เพื่อใช้ประกอบในการพิจารณาเวชภัณฑ์เข้าสู่บัญชีโรงพยาบาล พร้อมเปรียบเทียบตามแนวทางการทำ Drug Monograph
 - กรณีเวชภัณฑ์ผ่านการพิจารณาเข้าสู่บัญชีโรงพยาบาล คณะกรรมการเภสัชกรรมและการบำบัด ส่งข้อสรุปการพิจารณาให้เจ้าหน้าที่พัสดุ/หัวหน้าพัสดุรับทราบ และเจ้าหน้าที่พัสดุจะนำเสนอข้อมูลบริษัทและราคาที่จัดจำหน่ายจากบริษัทต่างๆ เข้าสู่คณะกรรมการกำหนดคุณลักษณะและราคาอ้างอิงโรงพยาบาล เพื่อให้ทางคณะกรรมการกำหนดคุณลักษณะและราคาอ้างอิงโรงพยาบาลจัดทำข้อมูลว่าเวชภัณฑ์รายการดังกล่าว บริษัทไหนสามารถจัดจำหน่ายได้ตามเกณฑ์ที่กำหนด
 ๓. กรณีเป็นเวชภัณฑ์ที่ทางโรงพยาบาลไม่มีการพิจารณาจะนำเข้าสู่บัญชีโรงพยาบาล
 - ตัวแทนบริษัทเข้าพบเจ้าหน้าที่พัสดุ/หัวหน้าเจ้าหน้าที่พัสดุ ในการนำเสนอข้อมูลเบื้องต้นและนำเอกสารหลักฐานอ้างอิงทางวิชาการมานำเสนอ โดยการนำเสนอต้องนำเสนอโดยการอ้างอิงจากหลักฐานที่สมเหตุผล
 - เจ้าหน้าที่พัสดุ/หัวหน้าเจ้าหน้าที่พัสดุ จะพิจารณาเบื้องต้นว่าทางโรงพยาบาลมีแนวโน้มว่าจะมีการพิจารณาเวชภัณฑ์ดังกล่าวเข้ามาใช้ในโรงพยาบาลหรือไม่ กรณีไม่มีโอกาสก็จะไม่มีการดำเนินการขั้นตอนต่อไป กรณีมีโอกาสจะให้ข้อมูลกับทางตัวแทนบริษัทไว้เบื้องต้น เพื่อดำเนินการต่อไปตามข้อ ๒

ประกาศ ณ วันที่ ๒๙ เดือน ธันวาคม พ.ศ. ๒๕๕๙



(นายสมานมิตร อัฐนาค)
ผู้อำนวยการโรงพยาบาลคำมวง