

# Antykorupcja

<https://antykorupcja.gov.pl/ak/retrospekcje/retro/5166,Przegrana-walka-z-bolem.html>  
2024-04-23, 23:02

## Przegrana walka z bólem

---

W 1999 roku koncern farmaceutyczny Merck wprowadził do sprzedaży lek przeciwbólowy Vioxx. W starciu z dotychczasowym liderem na półkach aptek Clebrexem, firmie miał pomóc wizerunek znanego reumatologa dr Roya Altmana.



Jak podał w lutym 2005 roku „New York Times”, w 1999 roku, podczas kolacji w Miami, przedstawiciel koncernu spytał Altmana, co chciałby w zamian za wsparcie kampanii Vioxx. Doktor przyznał później, że zażyczył sobie badań klinicznych z wykorzystaniem Vioxx, na co Merck przystał i wyłożył 25 tysięcy dolarów. Jednak w wewnętrznych dokumentach firmy istnieje zapis ze słowami Altmana w odpowiedzi na propozycję: „Pokażcie mi pieniądze”.

Podczas procesu, jaki później wytoczono producentowi leku, który prawdopodobnie przyczynił się do śmierci wielu osób, doktor Robert Ettinger, reumatolog z Teksasu powiedział: „Wszyscy zdawaliśmy sobie sprawę, że w tamtym czasie istniał olbrzymi marketing, podobny do wojny między Coca-Colą i Pepsi”.

Firmy farmaceutyczne często starają się przeciągnąć lekarzy na swoją

stronę, oferując im wykwintne posiłki, zatrudniając jako prelegentów, czy współfinansując szkoły medyczne. Jednak Merck, według niektórych przekroczył granicę legalnej promocji.

9 listopada 2007 roku firma farmaceutyczna Merck&Co zgodziła się zapłacić 4,85 miliarda dolarów odszkodowania, kończąc w ten sposób tysiące stanowych i federalnych pozwów w sprawie szkodliwości działania tego specyfiku, co było jednocześnie największą ugodą, jaką kiedykolwiek zawarto z producentem leków.

W omawianym przypadku Vioxx wycofano z półek po przeprowadzeniu wewnętrznych badań, dowodzących, iż powoduje on poważne niedomagania serca u stosujących go pacjentów. Sprawa przykuła uwagę również dlatego, iż dobrze obrazuje przemysł farmaceutyczny w Stanach Zjednoczonych, gdzie setki milionów dolarów są wydawane na promowanie szlagierowych farmaceutyków danej firmy, generując dla niej olbrzymie zyski.

Artykuł w „New York Times” sugerował, że środki przeznaczone dla lekarzy przepisujących Vioxx były w praktyce łapówkami, a w materiałach firmy istniał dokument zatytułowany „Oczekiwany wynik/zwrot inwestycji”, co jednoznacznie odnosiło się do marketingu związanego z Vioxx.

W dokumentach Merck znaleziono też notatkę wspominającą o doktorze Maxie Hamburgerze z Melvill w stanie

Nowy Jork, ubiegającego się o finansowanie wypoczynku dla grupy lekarzy, którym przewodził. Podczas tego zjazdu mieli się oni zastanowić nad stworzeniem wytycznych przy wypisywaniu recept na konkretne leki. Ustalono, że firmy, które przyczynią się do finansowania grupy otrzymają preferencyjny status, podczas, gdy te, które tego nie zrobią, będą mieć utrudnione kontakty. Cena minimalna za podwyższony status wynosiła, według notatki Merck, 25 tysięcy dolarów.

*Źródła: wsws.org; nytimes.co; mediweb.pl*