

VIDEO: Ako farmaceutické firmy podvádzajú pri klinických štúdiách

- CZ24 News | 20. října 2021

Farmaceutické firmy a ich výskumníci sú nielen skorumpovaní, nielen robia podvody pri klinických testoch, ale dokonca priamo a vedome ohrozujú pacientov na zdraví a životoch.

Určite ste už o tom čo to počuli. Že vraj sú farmaceutické firmy skorumpované a podvádzajú. Doteraz to však boli len nepotvrdené správy. Jedni tvrdili, že ide o konšpiračné teórie, iní vraveli, že sú to výmysly, nejeden sa zaprisahával, že sa jedná o otvorené lži. Dnes sa to ale celé potvrdilo.

Farmaceutické firmy a ich výskumníci sú nielen skorumpovaní, nielen robia podvody pri klinických testoch, ale dokonca priamo a vedome ohrozujú pacientov na zdraví a životoch.

Pozrite si video, ktoré vzniklo na motív [knihy Bad Pharma \(Skorumpovaná farmácia\) od britského akademika a lekára Bena Goldacreho](#), v ktorom konzultant školí zamestnancov farmaceutickej firmy, ako manipulovať a falšovať klinické výskumy.

Prepis videa:

Školenie Pharma Consulting pre nemenovanú farmaceutickú firmu

Tak ja vám ďakujem, že ste si ma pozvali za Pharma Consulting. Dnes som tu na to, aby sme si povedali ako robiť a ako nerobiť klinické testy.

Máme zatiaľ stále tú výhodu, že klinické testy môžeme robiť sami alebo ich aspoň ovplyvňovať. Dohodneme sa ale na jednej veci a to, že v tejto oblasti budeme držať všetci za jeden povraz. A že tuto, do tejto oblasti, sa nám nebude vkrádať konkurenčný boj, pretože tým by sme sami seba ohrozovali a naozaj by to ohrozilo celý náš biznis.

Prvou dôležitou vecou je „nie podvodom“. Človeka by totiž hneď prvé napadlo, že keď tie klinické testy robíme my, takže ich ani robiť nemusíme a môžeme si ich celé vymyslieť.

Nie, na to sa vždy príde. Naozaj je potrebné tie klinické testy v skutočnosti aj robiť.

Podvod č.1: Ako vyberať ľudí na testovanie

Ďalšia vec...

Testujte svoj liek na abnormálne zdravých pacientoch. Samozrejme, človeka hneď napadne, že najdôležitejšie na testovaní je to, na kom to testujete. Vyberte si vždy pacientov, ktorí sú zdraví, prípadne majú jednu, jedinú diagnózu.

Rozhodne nehládajte komplikovanejšie prípady.

Samozrejme, žiadny dokonalý pacient, úplne dokonalý človek na svete neexistuje. My máme tú výhodu, že máme prostriedky a čas. Venujte naozaj veľké úsilie tomu, akú skupinu si pozvete – to je veľmi dôležité.

Podvod č.2: Porovnávanie s iným produktom

Ďalšia vec je porovnávanie vášho produktu s iným produktom. Tak samozrejme, nechcete si vybrať lepší produkt než je ten váš.

Pokiaľ sa to nedajbože stane, tak použijete také množstvo, aby ten lepší produkt nefungoval. Takže, buď dáte väčšie množstvo toho produktu, tým určite dosiahnete väčšie množstvo vedľajších účinkov ako váš produkt. Alebo dáte oveľa menšie množstvo toho produktu.

No a potom samozrejme ten lepší produkt nebude fungovať. Váš produkt tak bude fungovať lepšie. Toto všetko znie ako samé banálne veci. Na každú jednotlivu by prišiel každý. Sila je v tom, že si musíme urobiť určitý systém, nejaké pravidla hry, know-how, podľa ktorých pôjdeme všetci.

Podvod č.3: Stanovenie ideálnej dĺžky výskumu

Ďalšou vecou v tomto know-how je stanovenie si ideálnej dĺžky výskumu.

Jeden váš nemenovaný konkurent má ten zázračný liek na chudnutie. Určite viete o čom hovorím, nebudem menovať. No a prvý test im vychádzal veľmi zle, pretože liek mal negatívne účinky na srdiečko.

Nie je to úplne dobré, no a tak sa ten test stopol a urobil sa kratší test. V kratšom teste to vychádzalo skvelo. Dnes je produkt na trhu a sami lepšie viete, koľko im zarába a vás to šťve o to viac.

Takže takýmto spôsobom je potreba pracovať!

Keď máte na začiatku negatívne výsledky, tak jednoducho ten test predĺžite. A to by bolo, aby vám to raz nevyšlo...

No a keď máte pozitívne výsledky, tak testovanie proste ukončíte v tom momente. Nebudete predsa čakať na tie negatívne, boli by ste blázon.

Podvod č.4: Vytvorenie analýzy podskupín

Proste si zoberiete celú tu skupinu a rozsegmentujete si to, tak, aby ste s tým potom mohli pracovať tak, ako potrebujete

Otázka z publika: Mohli by ste k tomu uviesť nejaký príklad?

Školiteľ pokračuje...

No tak, vytvorenie analýzy podskupín znamená, že keď robíte napríklad testovanie na liek pre mužov a ženy od 30 do 60 rokov a nevychádza vám to, tak si to rozsekáte napríklad po 5 rokoch.

Tiež rozlíšite mužov a ženy a napríklad pridete na to, že vám to vychádza dobre len u segmentu ženy od 45 do 60.

Tak proste škrtnete celý ostatný výskum a použijete dáta len z tej určitej jednej skupiny a nikdy už nikomu nepoviete, že ste robili ten výskum aj v ostatných skupinách.

Tak máte jeden jediný klinický test, ktorý vychádza skvelo – to je to, čo potrebujete.

Podvod č.5: Posledná záchrana - abstrakt

A poslednou záchranou je abstrakt. Ak by sa vám nedajbože stalo to, že predsa len napriek tomu, že máte dobrých pacientov, že máte správnu dĺžku výskumu, že aj keď to rozsegmentujete a tak ďalej...

Proste, keď použijete všetok ten know-how a máte zlé výsledky, potom najdôležitejšie zo všetkého je napísať dobrý abstrakt do tej klinickej štúdie. Pretože v akademickom prostredí sa aj tak nič iné nečíta ako abstrakt a záver.

K tomu si prikrášlite nejaké čísla, zahltíte celú tú štúdiu neprehľadnými tabuľkami, v abstrakte dáte návod ako tie dáta sa vôbec majú čítať a v závere si to potvrdíte.

Je to pár riadkov a je to potom to, čo váš produkt dostane na trh.

Viac sa dočítate aj v článku [TU](#).