

# МЕМОРАНДУМ

## лекторам, представляющим MAPC и StatusPraesens на всех публичных мероприятиях

### Обязательно к ознакомлению и выполнению!

Достигнутая высокая посещаемость проводимых нами конференций, чтений, субботников, школ требует беспрецедентного **повышения качества контента**. Наша основная миссия — **просветительская!** Практикующим врачам не нужна «высокая наука» и экспериментальные исследования, оторванные от реальности.

Гораздо важнее разбирать **конкретные клинические задачи**, предлагать возможные решения проблем, с которыми доктора сталкиваются ежедневно. При этом необходимо соотносить все положения с действующими российскими клиническими рекомендациями и международными гайдлайнами.

Если это невозможно, консенсуса пока достичь не удалось, необходимо представлять все возможные клинические решения, побуждая коллег к **дискуссии и размышлениям**.

Просим с пониманием отнестись к требованиям по предоставлению материала. Доклады, напоминающие диссертации, оторванные от реальной клинической практики, допускаться не будут.

Кроме того, к сожалению, участились **справедливые замечания** слушателей о рекламной направленности некоторых сообщений. Представление в докладе только одного препарата из возможных свидетельствует об **ангажированности** сообщения. Не надо думать, что рядовой врач этого не замечает!

Недопустимо также очернять конкурентов, «передёрживать» научные данные для выставления какого-либо препарата в более выгодном свете. Один из наших основных принципов: «Своё хвали, чужое не ругай!»

Лектор должен честно показать всё, что есть в арсенале, и внятно объяснить, почему сейчас он расскажет о препарате X, а не Y, Z и др. Варианты такие:

- докладчик лично принимал участие в исследовании в каком-либо виде;
- докладчик видит преимущества и отдаёт в собственной клинической практике предпочтение конкретному продукту;

• докладчик решил обнародовать новые доказательства по результатам крупных многоцентровых исследований, систематических обзоров и метаанализов.

При наличии вариантов назначений следует употреблять формулировку «Одним из удачных/результативных/оптимальных решений <такой-то проблемы> выступает конкретный препарат». (NB! Это сразу ориентирует спикера на изложение клинической проблемы.)

Если фирма настаивает на невозможности упоминания других лекарственных средств, кроме их препарата, то необходимо предлагать компромиссное решение: другие лекарственные средства упоминать в виде МНН и, например, лишь коротким списком, тогда как препарат, интересующий фирму, — с ТОРГОВЫМ наименованием (**не более трёх раз**) и детализацией доказательной базы.

Несанкционированное упоминание торговых наименований лекарственных средств, медицинской техники и других изделий медицинского назначения, а также коммерческих лечебных учреждений и авторских методик — запрещено.

**Демонстрация упаковок** медикаментов, логотипов компаний, узнаваемых логотипов самих препаратов **недопустима**. Оргкомитет будет вымарывать подобные изображения без согласования с докладчиками. Использование изображений коробок лекарственных средств всегда вызывает у аудитории негативную реакцию, поскольку ярко свидетельствует о предвзятости лектора. Помните и о своей репутации!

Мы крайне уважительно и с глубокой признательностью относимся к спонсорам и фармацевтическим партнёрам, обеспечивающим возможность проведения мероприятия. Однако в настоящее время **высокая востребованность** проектов MAPC и SP требует минимизации «рекламности» — за счёт честного и правильного крена в **информационную составляющую**, поскольку относительно каждого продукта есть много важной и практически ценной научной информации.