

# Sanja Vukov-Colić: Medicinski i farmaceutski kongresi - najzahtjevniji skupovi

O tome koje su specifičnosti u organizaciji medicinskih kongresa i zašto su upravo ovakvi skupovi najzahtjevniji oblici organizacije, piše Sanja Vukov-Colić iz PCO agencije Spektar putovanja

Sanja Vukov-Colić

## Hrvatski liječnici i znanstvenici - ambasadori zemlje

Poznato je da je medicinska/farmaceutska industrija jedna od tri najznačajnije industrije na svjetskoj razini, po broju i veličini organiziranih stručnih okupljanja. Medicina je vezana uz neprestani razvoj novih tehnologija i terapijskih postupaka, a novi djelotvorni lijekovi za niz bolesti i stanja nadolaze velikom brzinom. Stoga je nužno okupljati struku u što češćim vremenskim periodima. Uz kontinuiranu edukaciju, okupljanje sudionika iz struke nužno je i radi prikupljanja bodova od strane međunarodnih i domaćih strukovnih komora te ostalih strukovnih asocijacija, sa svrhom obnavljanja dozvola za rad (licenci).

Visoka znanstvena pozicija najznačajnijih ljudi hrvatske medicine koji su svojim radom i postignućima dokazali da je znanost zemljopisano male zemlje na visokoj razini i zaslužuje međunarodnu prepoznatljivost, omogućili su organizaciju takvih skupova u Hrvatskoj.

Kontinuirani kongresi i simpoziji liječničkih udruga sve više prerastaju u međunarodne skupove koji postaju snažna poveznica lokalne znanosti s vrhovima europske i svjetske znanosti i izvrsnosti. Visoka znanstvena pozicija najznačajnijih ljudi hrvatske medicine koji su svojim radom i postignućima dokazali da je znanost zemljopisano male zemlje na visokoj razini i zaslužuje međunarodnu prepoznatljivost, omogućili su organizaciju takvih skupova u Hrvatskoj. Značajan primjer iz naše prakse je kontinuirano održavanje visoko ocijenjenog znanstvenog skupa Europskog kardiološkog društva "Cardiology Highlights - An ESC Update Programme in Cardiology", čiji je glavni direktor **prof.dr.sc. Davor Miličić**, predsjednik Hrvatskog kardiološkog društva.

Usprkos znanstvenim postignućima naših stručnjaka, razvoj hrvatske kongresne industrije te održavanje medicinskih kongresa srednje i velike brojnosti, ograničen je zahvaljujući već bezbroj puta izrečenoj konstataciji da bez kongresnih centara nismo u mogućnosti ravnopravno sudjelovati u natjecanjima europskih i svjetskih asocijacija.

## Gdje i kako organizirati medicinski kongres?

Postoji čitav niz čimbenika koji razlikuju organizaciju medicinskih skupova od ostalih skupova te utječu na odluku gdje i kako organizirati međunarodni medicinski kongres, a posebno bih naglasila dva čimbenika.

### Prometna dostupnost destinacije:

Kvaliteta i atraktivnost skupa najvećim dijelom ovise o temama i nivou znanstvenog programa u kojem glavnu ulogu imaju međunarodno priznati

znanstvenici. Njihova raspoloživost je krajnje ograničena i dugoročno unaprijed planirana. Zbog kratkoće njihovog boravka u destinaciji, koja je u prosjeku 1,5 dan, njihov raspored mora biti precizno planiran. Stoga dostupnost destinacije, odnosno dobra prometna povezanost mjesta održavanja kongresa ima značajnu ulogu. Treba imati na umu kako troškovi putovanja itekako utječu na financijske mogućnosti čitavog projekta.

### **Veličina i raznolikost kongresnih kapaciteta:**

U Hrvatskoj se kongresi u pravilu održavaju u hotelima, koji imaju manje ili veće kongresne kapacitete. Određeni izazov predstavlja to što je veličina kapaciteta dvorana u velikom broju hotelskih objekata obrnuto proporcionalna veličini raspoloživog prostora predviđenog za marketinške aktivnosti farmaceutske industrije. Interakcija između sudionika kongresa i prateće industrije od izuzetne je važnosti. Stoga je neprihvatljivo dislocirati izlagačke prostore u neke druge dijelove hotela ili šatore, odnosno smjestiti ih na odvojene katove ili zatvoriti u pomoćne dvorane (break-out rooms) nedostupne sudionicima.

### **Kodeksi etičkog ponašanja u farmaceutskoj industriji**

Unatrag nekoliko godina marketinške aktivnosti farmaceutske industrije podliježu sve strožim i restriktivnijim pravilima sudjelovanja u radu medicinskih kongresa. To sve više utječe na odabir hotelskog objekta, a u novije vrijeme i destinacije, pa čak i perioda godine u kojem mogu biti organizirani medicinski skupovi.

Kodeksi imaju nekoliko pravila oko izbora mjesta za održavanje medicinskih kongresa: ne smiju se organizirati na mjestima isključivo poznatim po zabavnim sadržajima, zatim u hotelima s više od 4 zvjezdice, onima koji nose oznaku Resort ili SPA, a putovanja zrakoplovom se moraju organizirati isključivo u ekonomskoj klasi.

U Hrvatskoj postoje dvije udruge proizvođača lijekova koje su formirale svoje Kodekse etičkog ponašanja:

- [Hrvatska udruga inovativnih proizvođača lijekova](#) (Croatian Association of Research-based Pharmaceutical Companies - CARPC)
- [Udruga proizvođača lijekova pri Hrvatskoj udruzi poslodavaca](#) (HUP - UPL)

Njima se jasno reguliraju sve interakcije između proizvođača lijekova i zdravstvenih djelatnika te udruga pacijenata, odnosno krajnjih korisnika lijekova i medicinskih proizvoda, te se definira što se i na koji način smije financirati.

Kodeksi se usklađuju s europskim propisima: Code of conduct / Code of practice / Code of ethics / Code of professional conduct farmaindustria – ime kodeksa je prepušteno regulativi farmaceutske industrije svake države članice Europskog udruženja farmaceutskih kompanija EFPIA.

Kodeksi imaju nekoliko pravila oko izbora mjesta za održavanje medicinskih kongresa: ne smiju se organizirati na mjestima isključivo poznatim po zabavnim sadržajima, zatim u hotelima s više od 4 zvjezdice, onima koji nose oznaku Resort ili SPA, a putovanja zrakoplovom se moraju organizirati isključivo u ekonomskoj klasi.

Udruge farmaceutske industrije i farmaceutske kompanije ponaosob u svakoj

zemlji imaju pravo kroz redovite godišnje revizije donijeti svoja vlastita pravila ponašanja, koja mogu biti čak i restriktivnija od Code of conduct EFPIA-e. Neke farmaceutske kompanije propisuju u svojim Kodeksima etičkog ponašanja i period godine kada mogu sudjelovati u radu medicinskog kongresa. On često isključuje punu sezonu u destinaciji, bilo ljetnu ili zimsku.

Neke farmaceutske kompanije ne smiju sudjelovati u radu medicinskog kongresa, bez obzira na to jesu li smješteni u hotelskom objektu s propisane 4 zvjezdice, ukoliko hotelski objekt po svojim karakteristikama ne odgovara njihovom kodeksu etičkog ponašanja.

Sve je više slučajeva kada sadržaj kongresa određuje sudjelovanje farmaceutske industrije. Ukoliko u programu prevladava zabavni i društveni dio ili aktivnosti vezane uz razonodu, te ako se raspored i trajanje tih događanja preklapa sa znanstvenim programom, kompaniji nije dopušteno financirati niti sudjelovati u radu takvog skupa.

Na kraju, potrebno je naglasiti veliku važnost odabira najnaprednijih tehnoloških dostignuća u pripremi tehničke opreme i osoblja koje će njome rukovati, a koje je nužno za prikaz predavanja i prezentacija. Ponekad ono ovisi o specifičnosti pojedinih grana medicine, na primjer radiologije ili nuklearne medicine, gdje mora biti prilagođeno sofisticiranim zahtjevima struke.

Brojni specifični čimbenici o kojima je nužno voditi brigu pri pripremi i organizaciji razlikuju medicinske kongrese od kongresa ostalih struka. Tu dolazi do neizostavne uloge PCO agencije koja vodi organizatore u procesu pripreme i organizacije skupa, pomaže im u odabiru adekvatne destinacije, hotela, regulative, društvenog programa, sastavlja i vodi financijsku konstrukciju čitavog projekta te njegov marketinški dio, kako bi se organizatori mogli posvetiti isključivo znanstvenom dijelu - odabiru predavača i tema.

### **Praćenje uspješnosti kongresa**

Mnogobrojne svjetske kompanije bave se praćenjem uspješnosti svih vrsta skupova različitim metodama evaluacije, koje uključuju anketiranje, ocjenjivanje pomoću sofisticiranih tehnologija glasanja, intervjuiranjem sudionika, nude know-how kako i na koji način povećati interes za sudjelovanjem na pojedinom skupu, prate se pokazatelji prodaje lijekova farmaceutskih kompanija globalno i regionalno, itd.

Multinacionalne kompanije koje se bave organizacijom ovakvih skupova, specijaliziranih za pojedinu struku, razvijaju „association management“ različitog nivoa povezivanja s asocijacijama, u vidu out-sourcinga svojih meeting plannera tijekom priprema i organizacije kongresa, s ciljem smanjenja troškova cjelokupnog procesa priprema i organiziranja kongresa i konferencija, te razvijanja novih strategija u svrhu povećanja profitabilnosti organizacije.

Ravnoteža u postizanju prestižnog znanstvenog nivoa kongresa i troškova njegove organizacije svakako je jedno od najvažnijih mjerila uspješnosti. Kao najvažnije preduvjete za uspješnu organizaciju kongresa istaknula bih: dobro odabrane i aktualne teme koje će motivirati veliki broj znanstvenika na prijavu svojih radova, najave predavanja poznatih predavača, pozitivan odaziv

farmaceutske industrije koja će pronaći svoj interes za sudjelovanjem, izbor atraktivne destinacije i dobro pogođen timing održavanja koji neće kolidirati sa skupovima slične tematike u bližem zemljopisnom okruženju.

U današnje vrijeme ekonomske krize, kada farmaceutske kompanije smanjuju svoje budžete namijenjene podršci kongresima, veliki uspjeh je već mogućnost dolaska na kongres. Stoga zaključujem da, unatoč teškoj gospodarstvenoj situaciji, malom tržištu za lijekove i ostale medicinske proizvode, hrvatska kongresna industrija bilježi dobru posjećenost skupova. Iako s poteškoćama, upornim radom svih čimbenika u pripremi i realizaciji, postižemo zadovoljavajuće rezultate u promociji hrvatske medicine te pozitivnu financijsku realizaciju.

*Sanja Vukov-Colić*

*Spektar putovanja*

Sanja Vukov-Colić zamjenik je direktora turističke agencije SPEKTAR PUTOVANJA iz Zagreba i vodeća osoba MICE odjela agencije. Diplomirala je turizam na Fakultetu za vanjsku trgovinu u Zagrebu. Tijekom svog 31-godišnjeg rada u turizmu, od čega 11 godina u najstarijoj turističkoj agenciji na ovim prostorima, Generalturistu, najviše se bavila poslovima u MICE sektoru.  
24.04.2012. PoslovniTurizam

Članak u cjelosti objavljen u časopisu KONGRES od 4.mjeseca 2012.

---