

การฝึกอบรมเรื่องการต่อต้านการติดสินบน และการต่อต้านการทุจริต



คำอธิบาย

ผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายต้องปฏิบัติตามกฎหมายและกฎข้อบังคับว่าด้วยการต่อต้านการติดสินบนและการต่อต้านการทุจริต ("ABAC") ด้วยเหตุนี้ ผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายควรจัดให้มีการฝึกอบรมเพื่อให้แน่ใจว่าพนักงานและผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อยทุกคนมีความเข้าใจอย่างลึกซึ้งเกี่ยวกับข้อกำหนดทางธุรกิจเพื่อให้ปฏิบัติตาม สอดคล้องกับกฎหมายและกฎข้อบังคับ ABAC



มีประโยชน์กับคุณอย่างไร

การดูแลให้พนักงานและผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อยทุกคนมีความเข้าใจในข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายและกฎข้อบังคับ ABAC ทั้งในระดับสากลและระดับท้องถิ่น จะช่วยให้บริษัทของคุณยังคงปฏิบัติตามความคาดหวังของหุ้นส่วนธุรกิจ การฝึกอบรมเป็นระยะๆ จะช่วยสอนพนักงานใหม่และย้ำเตือนพนักงานและผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อยที่มีอยู่เดิมให้มั่นระลึกถึงวิธีปฏิบัติทางธุรกิจที่สำคัญ



คำแนะนำ

1. ปรับเปลี่ยนหัวข้อที่มีความสำคัญของการฝึกอบรมเรื่อง ABAC
2. จัดให้มีการฝึกอบรมพนักงานเป็นระยะๆ รวมถึงพนักงานใหม่ในระหว่างกระบวนการปฐมนิเทศ
3. ใช้ใบลงชื่อเพื่อบันทึกข้อมูลผู้เข้าร่วมอบรมสำหรับเซสชันการฝึกอบรมแต่ละครั้ง
4. ตรวจสอบให้แน่ใจว่ามีเอกสารการฝึกอบรมให้กับพนักงานตามที่จำเป็น



เอกสารอื่นๆ ที่ต้องพิจารณา

- ✓ ใบลงชื่อ
- ✓ คำแนะนำเกี่ยวกับการบันทึกข้อมูลและการลงบัญชี



**การต่อต้านการติดสินบน
และการต่อต้านการทุจริต**



การติดสินบนและการทุจริต คำจำกัดความ

การทุจริตคืออะไร

พฤติกรรมที่ไม่สุจริตหรือผิดกฎหมาย โดยเฉพาะผู้ที่อยู่ในตำแหน่งที่มีอำนาจ การทุจริตอาจหมายถึงรวมถึง การกระทำต่างๆ เช่น

- การติดสินบน
- การให้เงินใต้โต๊ะ
- การใช้อำนาจของเจ้าหน้าที่รัฐ ในทางที่ผิด



การตัดสินบนและการทุจริต คำจำกัดความ

สินบนคืออะไร

ข้อเสนอ คำสัญญา หรือข้อตกลง
ในการจัดให้หรือรับการชำระเงินทางตรง
หรือทางอ้อม:

- ของ "สิ่งที่มีมูลค่า"
- ให้แก่หรือโดยเจ้าหน้าที่ของรัฐหรือบุคคลทั่วไป
และ
- เพื่อให้ได้มาหรือรักษาไว้ซึ่งธุรกิจ หรือ
คงความได้เปรียบทางธุรกิจที่ไม่เหมาะสม
- โดยมีเจตนาเพื่อโน้มน้าวให้ผู้รับใช้อำนาจ
ในตำแหน่งหน้าที่ของตนในทางที่ผิด



กฎหมายว่าด้วยการติดสินบน และการทุจริต

กฎหมายว่าด้วยการติดสินบน และการทุจริต

- เกือบทุกประเทศมีกฎหมายที่เข้มงวด
ซึ่งห้ามการติดสินบนและการทุจริต
- ตัวอย่างของกฎหมายและกฎข้อบังคับว่าด้วย
การต่อต้านการติดสินบนและการต่อต้านการทุจริต
รวมถึงรายการต่อไปนี้:
 - พระราชบัญญัติว่าด้วยการกระทำทุจริต
ในต่างประเทศ ("FCPA") ของสหรัฐฯ
 - พระราชบัญญัติว่าด้วยการติดสินบนของ
สหราชอาณาจักร 2010 ("UK Bribery Act")
- ทั้ง FCPA และ UK Bribery Act มีการบังคับใช้
ทั่วโลก

ผลของการละเมิด

- การฟ้องคดีอาญา
- ความเสียหายต่อชื่อเสียงของบริษัท
- บทลงโทษทางแพ่งและทางปกครอง
(รวมถึงส่วนบุคคล)
- การขึ้นบัญชีดำจากสัญญารัฐบาล
- การบอกเลิกสัญญาและข้อตกลงทางธุรกิจ

กฎหมายว่าด้วยการตัดสินบน และการทุจริต

หลักจริยธรรมของอุตสาหกรรม

- แนวทางปฏิบัติของอุตสาหกรรมต่อไปนี้อาจมีผลบังคับใช้ ขึ้นอยู่กับสถานที่ดำเนินธุรกิจของคุณ:
 - MedTech Europe
 - AdvaMed
- หลักจริยธรรมทั้งสองสนับสนุนให้สมาชิก **ยึดมั่นมาตรฐานจริยธรรมในระดับสูงสุด**
- อาจมีการปรับใช้หลักจริยธรรมเพิ่มเติมในระดับภูมิภาคหรือระดับประเทศ



กฎหมายในท้องถิ่น

[โปรดใส่คำอธิบายของกฎหมายในท้องถิ่นและบทลงโทษที่เกี่ยวข้อง
ที่นี่]

วิธีปฏิบัติที่สำคัญของอุตสาหกรรม

ภาพลักษณ์และการรับรู้

คำนึงถึงภาพลักษณ์และการรับรู้ของอุตสาหกรรมเสมอเมื่อมีปฏิสัมพันธ์กับบุคลากรทางการแพทย์ ("HCP") องค์กรด้านการดูแลสุขภาพ ("HCO") และ/หรือเจ้าหน้าที่ของรัฐ ("GO") (เช่น ไม่มีโรงแรมหรูหรือมีอาหารที่ฟุ่มเฟือย ตัวเครื่องบินชั้นหนึ่ง ความบันเทิง)

การโน้มน้าว

ต้องไม่ใช้การมีปฏิสัมพันธ์กับ HCP, HCO และ GO เพื่อโน้มน้าวการตัดสินใจซื้อ ปฏิสัมพันธ์ควรเป็นไปตามกฎหมายและกฎข้อบังคับของท้องถิ่น (หมายเหตุ: ในบางประเทศ HCP ถือเป็นเจ้าหน้าที่ต่างประเทศ)

ราคาตลาดยุติธรรม

การชำระเงินให้กับ HCP สำหรับบริการต้องเทียบเท่าราคาตลาดยุติธรรม ("FMV") ของการบริการนั้น

การเก็บบันทึกข้อมูล

ต้องมีเอกสารอย่างเพียงพอ วัตถุประสงค์โดยสรุปของปฏิสัมพันธ์ และความเกี่ยวข้องกับบริการที่มีให้ เพื่อยืนยันความจำเป็นในการมีปฏิสัมพันธ์กับ HCP, HCO และ GO (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในสไลด์ถัดไป)

การเก็บบันทึกข้อมูลที่เหมาะสม

การดูแลให้มีการบันทึกข้อมูลและการลงบัญชีที่ถูกต้อง จะช่วยคุณและผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อยของคุณ บันทึกธุรกรรมทางธุรกิจอย่างมีรายละเอียดเหมาะสม และเพื่อดูแลให้มีระบบการควบคุมบัญชีภายในอย่างเพียงพอ

คุณต้อง:



- บันทึกธุรกรรมทั้งหมดอย่างถูกต้อง
- จัดเก็บเอกสารสนับสนุนค่าใช้จ่าย
- จัดการการบันทึกข้อมูลและการลงบัญชีแยกกันสำหรับผู้ผลิตแต่ละราย

คุณต้องไม่:



- สร้างหรือจัดเตรียมบันทึกหรือเอกสารที่เป็นเท็จ
- จัดประเภทบันทึกอย่างไม่ถูกต้อง
- มีบัญชีหรือบันทึก "ไม่ได้ลงบัญชี"



การตัดสินใจและการทุจริตทั่วไป การละเมิด

การละเมิดโดยทั่วไป

- **การฝึกอบรม** เรื่องการปฏิบัติตามข้อกำหนดของ FCPA ให้กับพนักงานมีไม่เพียงพอ
- **ค่าเดินทาง ค่าอาหาร หรือค่าของขวัญ** ไม่ได้รับการอนุมัติอย่างเหมาะสม
- **การชำระเป็นเงินสด** ซึ่งหลีกเลี่ยงมาตรฐานวิธีปฏิบัติในการลงบัญชี
- การไม่ดำเนินการ **ตรวจสอบวิเคราะห์สถานะบุคคลที่สาม** อย่างเหมาะสม
- **การปลอมแปลงใบแจ้งหนี้** ซึ่งรวมถึงการขาดเอกสารสนับสนุนการทำธุรกรรม
- **ผู้บริหารระดับสูง** ไม่จัดการเมื่อพบเห็นสัญญาณเตือน



การตัดสินบนและการทุจริตทั่วไป สัญญาณเตือน

สัญญาณเตือนทั่วไป

- **วัตถุประสงค์ทางธุรกิจหรือประเภทของบริการที่มีให้**คลุมเครือหรือไม่มีคำอธิบาย
- บริการที่มีให้ไม่ตรงตามสัญญา
- **ใบแจ้งหนี้ขาดรายละเอียด** คำอธิบายสินค้า/บริการคลุมเครือ หรือรายละเอียดการชำระเงินผิดปกติ
- **ไม่มีเอกสารสนับสนุน** (เช่น ไม่มีใบแจ้งหนี้หรือใบเสร็จรับเงิน)
- **วิธีการชำระเงินผิดปกติ**
- **การจัดมืออาหาร ความบันเทิง ของขวัญ โรงแรม หรือการเดินทาง** ฟุ่มเฟือยหรือแพงเกินไป
- **การแบ่งชำระเงินเป็นหลายรายการ**
- การขอค่าตอบแทนที่**ไม่สมเหตุสมผล** เมื่อพิจารณาจากบริการที่มีให้
- ความสัมพันธ์ทางตรงหรือทางอ้อมระหว่างบุคคลที่สามกับเจ้าหน้าที่ของรัฐ เช่น โดยการแต่งงานหรือความสัมพันธ์อื่นๆ



การดำเนินธุรกิจในรูปแบบที่เหมาะสม

สไลด์ต่อไปนี้จะครอบคลุมวิธีปฏิบัติที่สำคัญเกี่ยวกับกระบวนการทางธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูงดังต่อไปนี้:



การประกวดราคาสาธารณะ



ธุรกิจของเรานำเสนอส่วนต่อขยายของผู้ผลิตซึ่งเราจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และนำเสนอบริการแก่ HCP ดังนั้น เราต้องดูแลให้คุณประสบความสำเร็จโดยการดำเนินธุรกิจอย่างถูกกฎหมาย ถูกหลักจริยธรรม และซื่อสัตย์ บทบาทหนึ่งของการดำเนินธุรกิจอย่างถูกกฎหมายคือ **ไม่เปิดเผยการกำหนดราคาหรือข้อมูลความลับอื่นๆ** กับคู่แข่งหรือการเข้าไปเกี่ยวข้องในพฤติกรรมที่ต่อต้านการแข่งขัน

นอกจากนั้น พนักงานในธุรกิจของเราต้องไม่โน้มน้าวหรือพยายามอย่างไม่เหมาะสมเพื่อให้มีการตัดสินใจในการประกวดราคาที่ไม่เหมาะสม เป็นเรื่องผิดกฎหมายหากให้หรือเสนอให้บางสิ่งเพื่อให้ผู้มีอำนาจตัดสินใจ i) **ทำการตัดสินใจบางอย่าง** ii) กำหนดการประกวดราคาเพื่อให้ผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งมีข้อได้เปรียบอย่างชัดเจน หรือ iii) **ให้ข้อมูลภายใน**เกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจ

การประกวดราคาสาธารณะ

ผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อย

การมีปฏิสัมพันธ์กับ HCP

การประกวดราคาสาธารณะ

คุณและคู่แข่งไม่ได้รับอนุญาตให้:

- ตกลงร่วมกันเกี่ยวกับราคาหรือข้อมูลทางการค้าอื่นๆ
- ตกลงหรือแลกเปลี่ยนข้อมูลเกี่ยวกับการประกวดราคา:
 - เกี่ยวกับการเข้าร่วมประกวดราคา: การตัดสินใจ (ไม่) เสนอราคา
 - เกี่ยวกับการเนื้อหาการประมูล/ข้อเสนอ
 - ข้อตกลงที่บริษัทจะไม่ประมูลราคา
 - ข้อตกลงที่จะประมูลในราคาที่สูงมากเพื่อให้แน่ใจว่าคู่แข่งจะชนะ



การประกวดราคาสาธารณะ

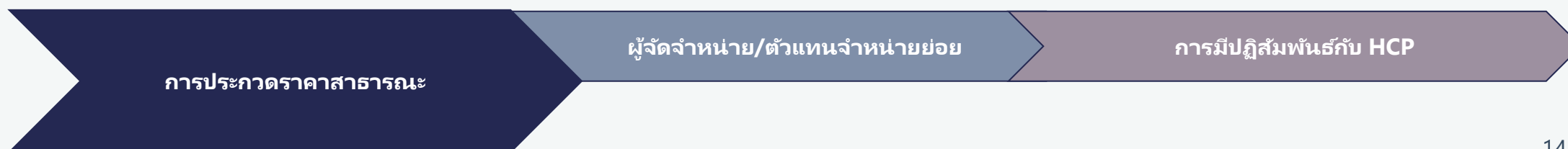
ผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อย

การมีปฏิสัมพันธ์กับ HCP

การประกวดราคาสาธารณะ

คุณและหุ้นส่วนธุรกิจของคุณไม่ได้รับอนุญาตให้:

- ตกลงหรือร่วมมือกันกับลูกค้าเพื่อแยกส่วนสัญญาฉบับหนึ่งให้เป็นสัญญาที่แตกต่างกันหลายฉบับเพื่อหลีกเลี่ยงกฎระเบียบของการจัดซื้อจัดจ้าง
- เสนอให้จัดหาสินค้าฟรีหรือบริการฟรีเพื่อพยายามและโน้มน้าวผู้มีอำนาจตัดสินใจในการประกวดราคาหรือกระบวนการประเมินการซื้อขาย
- ใช้การฝึกอบรมและการศึกษา การให้คำปรึกษา ฯลฯ ในทางที่ผิดเพื่อพยายามและโน้มน้าวผู้มีอำนาจตัดสินใจในการประกวดราคาหรือกระบวนการประเมินการซื้อขายอื่นๆ



ผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อย

ผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อยคือบุคคลที่สามที่ไม่ใช่ลูกค้าหรือผู้ใช้งานผลิตภัณฑ์ที่เราจำหน่าย ผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อยจัดเป็นส่วนต่อขยายของธุรกิจของเราเช่นเดียวกับส่วนต่อขยายของผู้ผลิต ดังนั้น กฎหมายและกฎข้อบังคับที่เกี่ยวข้องทั้งหมดที่บังคับใช้กับธุรกิจของเรายังบังคับใช้กับผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อยทั้งหมดของเราด้วย



การประกวดราคาสาธารณะ

ผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อย

การมีปฏิสัมพันธ์กับ HCP

ผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อย

- ผู้ผลิตอาจต้องขอรับการอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าก่อนแต่งตั้งหรือว่าจ้างผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อยใดๆ
- ผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อยควรได้รับการฝึกอบรมเป็นประจำเกี่ยวกับวิธีดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรมและกรอกใบรับรองเพื่อให้แน่ใจว่ามีการปฏิบัติเช่นนั้น
- ผู้ผลิตอาจดำเนินการตรวจสอบวิเคราะห์สถานะของผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อยก่อนจะให้การอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรสำหรับการดำเนินการว่าจ้าง



หมายเหตุสำคัญ

เราควรมีความโปร่งใสเกี่ยวกับราคาและผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อยของเรา นำไปจำหน่ายต่อและอัตรากำไรที่เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายนั้น ด้วยการดำเนินการดังกล่าว เราจึงแน่ใจได้ว่าผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายของเราไม่เกี่ยวข้องในพฤติกรรมที่ต่อต้านการแข่งขันหรือทุจริต

การประกวดราคาสาธารณะ

ผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อย

การมีปฏิสัมพันธ์กับ HCP

การมีปฏิสัมพันธ์กับ HCP

คุณต้องแน่ใจว่าการมีปฏิสัมพันธ์ของคุณกับ **HCP** และ **เจ้าหน้าที่รัฐ** เป็นไปโดยสอดคล้องกับกฎหมายและ **กฎข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง** การปฏิสัมพันธ์กับ HCP ทั้งหมดควรมีวัตถุประสงค์/ความจำเป็นที่ชอบด้วยกฎหมาย โดยไม่มีเจตนาชักจูงอย่างผิดกฎหมายหรือกระตุ้นให้เกิดการซื้อ เช่า หรือแนะนำการใช้ผลิตภัณฑ์หรือบริการใดๆ



การประกวดราคาสาธารณะ

ผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อย

การมีปฏิสัมพันธ์กับ HCP

นิยามของ HCP

HCP

บุคคลและนิติบุคคลที่จัดซื้อ เซาใช้ แนะนำ ใช้ เติริยมการ หรือดำเนินการตัดสินใจในการจัดซื้อ เซาใช้ หรือส่งจ่าย อุปกรณ์ทางการแพทย์

ตัวอย่างเช่น บุคคลต่อไปนี้ถือเป็น HCP:

- ศัลยแพทย์
- เจ้าหน้าที่ธุรการโรงพยาบาล
- พยาบาล



การประกวดราคาสาธารณะ

ผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อย

การมีปฏิสัมพันธ์กับ HCP

การปฏิสัมพันธ์กับ HCP

ตัวอย่างของการปฏิสัมพันธ์กับ HCP:

- การรับประทานอาหารกับ HCP เพื่อหารือเกี่ยวกับการใช้ผลิตภัณฑ์
- การนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ต่อ HCP
- ผู้ผลิตจัดกิจกรรมให้ความรู้
- ข้อตกลงที่ HCP ให้บริการให้คำปรึกษา



การประกวดราคาสาธารณะ

ผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อย

การมีปฏิสัมพันธ์กับ HCP

การมีปฏิสัมพันธ์กับ HCP (ให้ความรู้)



ทำได้

การสนับสนุนเพื่อให้ความรู้ ควรเป็นดังนี้

- ทำเลที่ตั้งเหมาะสม
- สถานที่จัดเหมาะสม
- การเดินทางสมเหตุสมผล (แบบประหยัดหรือแบบมาตรฐาน)
- วาระการประชุมเหมาะสม (โปรแกรมเชิงวิทยาศาสตร์)



ทำไม่ได้

การสนับสนุนเพื่อให้ความรู้ ไม่ควรเป็นดังนี้

- ทำเลที่ตั้งไม่เหมาะสม (เช่น ชายหาดและสกีรีสอร์ท รีสอร์ทเพื่อความบันเทิง)
- โรงแรมหรู
- มีแขกมาร่วมด้วย (ไม่สามารถจ่ายเงินให้หรือจัดการให้)
- มีความบันเทิงหรือจัดกีฬาให้ (เช่น กอล์ฟ คาสีโน การเที่ยวชมสถานที่)



การประกวดราคาสาธารณะ

ผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อย

การมีปฏิสัมพันธ์กับ HCP

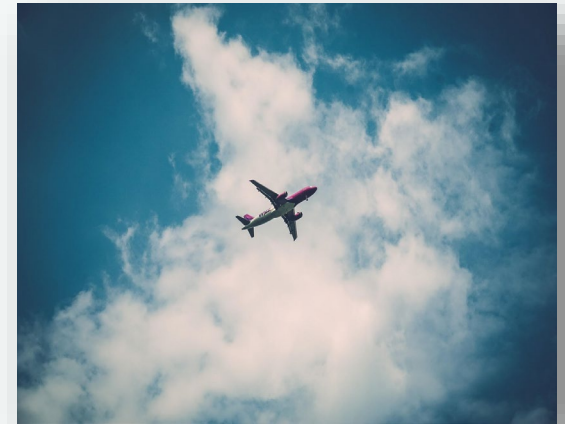
การมีปฏิสัมพันธ์กับ HCP (ให้ความรู้)



ทำได้

อาจจัดให้มีการเดินทางและอาหารแก่ HCP ตามแนวทางต่อไปนี้ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางวิทยาศาสตร์ การให้ความรู้ หรือข้อมูลธุรกิจโดยสุจริตใจ:

- การเดินทางตามมาตรฐานในชั้นประหยัด
- อาจมีการจัดหาอาหารให้ร่วมกับการนำเสนอข้อมูลทางการค้า การให้ความรู้ หรือข้อมูลทางวิทยาศาสตร์โดยสุจริตใจ
- สถานที่ที่ใช้ในการนำเสนอเชิงพาณิชย์และให้ความรู้
- ของขวัญที่พอประมาณ เป็นประโยชน์ต่อผู้ป่วย และให้ความรู้ (เช่น หนังสือเรียนทางการแพทย์ แบบจำลองทางกายวิภาค)



ทำไม่ได้

สิ่งต่อไปนี้ไม่สามารถจัดหาให้กับ HCP:

- มีอาหารหรือการเดินทางสำหรับคู่สมรสหรือแขกของ HCP หรือบุคคลอื่นใดที่ไม่มีผลประโยชน์โดยสุจริตในมีอาหารหรือกิจกรรมนั้น
- มีอาหารกับ HCP ที่ไม่เกี่ยวข้องกับการสนทนาทางธุรกิจ
- ของขวัญที่ไม่ใช่เพื่อให้ความรู้ (เช่น ดอกไม้ ไวน์ เงินสด)

การประกวดราคาสาธารณะ

ผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อย

การมีปฏิสัมพันธ์กับ HCP

คุณจะทำอย่างไรถ้าคุณมีคำถามหรือข้อสงสัย

- พูดคุยกับหัวหน้างานของคุณเกี่ยวกับข้อกังวลใดๆ ที่คุณอาจมีเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎข้อบังคับ ABAC ของคุณ (หรือของผู้อื่น)
- ดูหลักจริยธรรมของอุตสาหกรรม
 - MedTech
 - AdvaMed
- ติดต่อสายด่วนจริยธรรมของบริษัทที่คุณจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์



คุณมีหน้าที่ในการทำความเข้าใจ
และปฏิบัติตามกฎหมายและ
กฎข้อบังคับ ABAC ทั่วโลกและ
ในท้องถิ่น

