

# Medtronic

Engineering the extraordinary

## Wytyczne Compliance

## Dla Partnerów Biznesowych

Global Programs  
Channel Compliance



# Indeks

1	Wprowadzenie	10	Prezenty
2	Zasady Prowadzenia Działalności	11	Granti I Darowizny
3	Przekazywanie Korzysci	12	Korzystanie Z Biur Podróży Lub Organizatorów Wydarzeń
4	Funkcjonariusz Publiczny	13	Sample I Bezpłatne Produkty
5	Konflikt Interesów	14	Badania Kliniczne
6	Posilki I Przekaski	15	Przetargi
7	Konferencje Medyczne Oraz Profesjonalne Spotkania Sponsorowane Przez Organizacje Inne Niz Medtronic	16	Dalsi Dystrybutorzy
8	Zatrudnianie Lekarzy Jako Konsultantów, Trenerów Lub Nadzorujących	17	Praktyki Antykonkurencyjne
9	Wynagradzanie Lekarzy - Rzeczywista Wartosc Rynkowa		

# Wprowadzenie



Jako globalna firma na rynku wyrobów medycznych, Medtronic zobowiązuje się do zachowania najwyższych standardów uczciwości we wszystkich praktykach biznesowych. Uczciwość jest i zawsze będzie nadrzędną zasadą kultury Medtronic.

Niniejszy przewodnik określa oczekiwania i standardy Medtronic w zakresie prowadzenia działalności i dotyczy wszystkich autoryzowanych przedstawicieli, dystrybutorów i sprzedawców promujących i sprzedających produkty Medtronic. Medtronic oczekuje, że dystrybutorzy będą przestrzegać najwyższych standardów etyki biznesowej i działać w pełnej zgodności z niniejszym Kodeksem i wszystkimi obowiązującymi przepisami i regulacjami.

Jako nasz partner w realizacji potrzeb naszych klientów z zakresu ochrony zdrowia, jesteśmy pewni, że podzielasz nasze cele dotyczące zgodności i uczciwości. Twoje wsparcie dla tego programu i ciągła współpraca są doceniane. Aby uzyskać dodatkowe informacje dotyczące oczekiwań i wymagań, skontaktuj się z lokalnym Działem Prawnym lub Specjalistą ds. Compliance.

Aby pomóc naszym partnerom dystrybucyjnym w spełnieniu wymogów z zakresu Compliance, oddajemy do ich dyspozycji szereg dokumentów, narzędzi i materiałów referencyjnych: <https://www.medtronic.com/us-en/about/corporate-governance/distributor-compliance-polish.html>

# Zasady Prowadzenia Działalności

- Aby zachować zgodność z przepisami krajów, w których prowadzimy działalność, Medtronic surowo zabrania przekazywania gotówki pracownikom ochrony zdrowia (HCP) i urzędnikom państwowym. Żadne płatności w gotówce lub w formie rzeczowej nie mogą być dokonywane w imieniu Medtronic bez zgody działu prawnego Medtronic i mogą mieć miejsce tylko wtedy, gdy są zgodne z prawem oraz zasadami Medtronic.
- Ponadto wymagane jest, aby wszystkie transakcje i wydatki poniesione w imieniu Medtronic były dokładnie rejestrowane i przechowywane w księgach rachunkowych dystrybutora, w postaci dokumentów i rachunków, terminowo i z zachowaniem odpowiedniej dokładności zgodnie z ogólnie przyjętymi zasadami rachunkowości. Fałszywe, wprowadzające w błąd, niekompletne, powielane, niedokładne lub sztuczne wpisy w księgach i rejestrach dystrybutora są surowo zabronione.
- Dystrybutorzy Medtronic są zobowiązani do przestrzegania wszystkich globalnie obowiązujących przepisów dotyczących handlu, w tym przepisów regulujących import i eksport produktów, sankcji i zakazów dotyczących transakcji ze stronami objętymi ograniczeniami i krajami objętymi sankcjami oraz amerykańskich przepisów antybojkotowych. W celu uzyskania dalszych informacji lub w razie pytań prosimy o kontakt z lokalnym Działem Prawnym lub Specjalistą ds. Compliance



## Dopuszczalne

- Jasne określenie poszczególnych pozycji wydatków zawierające opis, kwotę i cel.
- Przechowywanie kopii faktur i oryginalnych szczegółowych rachunków, prowadzenie rejestru próbek, bezpłatnych produktów i rabatów.
- Przechowywanie kopii pisemnych zezwoleń Medtronic (w stosownych przypadkach) oraz umów z dystrybutorami i przedstawicielami.
- Przechowywanie kopii uzasadnień i celu wydatków.
- Podawanie imion i nazwisk wszystkich uczestniczących osób oraz miejsc wszystkich posiłków i organizowanych spotkań.
- Wymaganie od organizatorów wydarzeń, aby prowadzili i przechowywali rejestry interakcji z klientami.
- Przechowywanie kopii potwierdzeń otrzymania grantów, wynajmu produktów i darowizn na rzecz instytucji.
- Przechowywanie kopii umów, dowodów wykonanych czynności i dokonanych płatności.
- Na uzasadnioną prośbę Medtronic, udostępnienie dokumentacji oraz zapewnienie pełnej współpracy w umożliwieniu Medtronic (lub wskazanemu przez nią przedstawicielowi) kontroli owej dokumentacji i/lub wyposażenia.



## Niedopuszczalne

- Płatności na nieznaną cele. Fałszywe rejestry płatności. Niejasne i niedokładne zapisy.
- Niszczanie dokumentów i rejestrów przed upływem wymaganego przepisami okresu przechowywania.
- Brak zgłoszenia nieprawidłowości w prowadzeniu dokumentacji.
- Podawanie nieprawdziwych nazwisk klientów lub pracowników w celu uzasadnienia wypłacanych kwot.
- Niedocenianie znaczenia kompletnej i zaktualizowanej dokumentacji pomocniczej oraz odpowiednich procedur audytu i kontroli.

# Przekazywanie Korzyści

- Nie przekazujemy korzyści majątkowych żadnemu klientowi, urzędnikowi państwowemu, funkcjonariuszowi publicznemu ani żadnej innej stronie trzeciej w celu uzyskania jakiegokolwiek niewłaściwej przewagi biznesowej.
- Tego typu działanie, a nawet rozważanie tego typu działania, może zostać uznane za łapówkę, ale także naruszenie innych przepisów np. prawo zamówień publicznych itp.



## ✓ Dopuszczalne

(w zakresie lokalnie zdefiniowanych limitów i zgodnie z krajowymi i lokalnymi przepisami, regulacjami oraz branżowymi i zawodowymi kodeksami postępowania).

- Darmowe długopisy, czapki, koszulki z logo firmy podczas wydarzenia edukacyjnego.
- Bilety lotnicze w rozsądnej cenie, hotel i transport na wydarzenia szkoleniowe Medtronic.
- Okazjonalne posiłki i napoje na spotkaniach biznesowych, gdy ich koszt jest skromny, głównym celem są działania biznesowe, a otoczenie sprzyja celowi biznesowemu.
- Okazjonalne przedmioty, które pełnią rzeczywistą funkcję edukacyjną lub przynoszą korzyści pacjentom.

## ✗ Niedopuszczalne

- Oferowanie gratisów, jeśli ich koszt nie jest skromny lub jeśli nie są to rzeczy zwyczajowe lub racjonalne.
- Płacenie za rozrywkę.
- Płacenie za posiłki, podróże i/lub koszty zakwaterowania gościa lub współmałżonka klienta lub funkcjonariusza publicznego lub innej osoby, która nie jest rzeczywiście zawodowo zainteresowana informacjami przekazywanymi na spotkaniu.
- Proponowanie lub przekazywanie rzeczy wartościowych jako warunku używania produktów Medtronic.
- Opłacanie honorarium, chyba że stanowi ono rzeczywistą wartość rynkową rzeczywiście wykonanych usług.

# Funkcjonariusz publiczny



Funkcjonariuszem publicznym jest każdy funkcjonariusz, pracownik lub osoba działająca w imieniu ministerstwa, jednostki lub agencji rządowej lub publicznej organizacji międzynarodowej. Szczególne znaczenie dla Medtronic mogą mieć funkcjonariusze publiczni w strukturach szpitala, ponieważ są oni zatrudnieni przez szpitale publiczne lub podmioty publiczne.

## Określenie 'funkcjonariusz publiczny' obejmuje:

- Lekarzy, pielęgniarki, farmaceutów lub pracowników kontraktowych zatrudnianych przez szpitale publiczne lub kontrolowane przez jednostki rządowe;
- Wszyscy pracownicy dowolnej agencji rządowej lub ministerstwa; Każdy kandydat, wybrany, mianowany;
- Działania niedozwolone ustawą antykorupcyjną mogą obejmować także dzieci, współmałżonka lub innych bliskich krewnych urzędnika państwowego.

# Konflikt interesów



Medtronic oczekuje, że dystrybutorzy będą identyfikować i zapobiegać sytuacjom, w których dochodzi do konfliktu interesów, a nawet możliwości pojawienia się konfliktu interesów. Ważne jest, aby osobiste interesy lub relacje nie miały niewłaściwego wpływu na decyzje biznesowe. Dotyczy to również interakcji dystrybutora z pracownikami Medtronic.

## Podczas rozmowy o konflikcie interesów należy wziąć pod uwagę następujące pojęcia:

- Interes osobisty: Udziały własnościowe pracownika lub bliskiego krewnego pracownika (czyli interes finansowy) w firmie dystrybutora.
- Bliski krewny oznacza współmałżonka, dziecko, rodzica, rodzeństwo itp. ... lub każdą osobę, z którą pracownik ma bliskie osobiste relacje, które mogą stworzyć faktyczny lub domniemany konflikt interesów.
- Bliskie relacje osobiste mogą obejmować, ale nie ograniczają się do domowników, związków partnerskich, opiekunów prawnych i innych bliskich relacji.

# Posiłki i Przekaski

- Dopuszczalne jest okazjonalne zapraszanie na skromne posiłki i serwowanie przekąsek w związku ze spotkaniami biznesowymi. Medtronic organizowanymi z jednym lub wieloma przedstawicielami dystrybutorów i klientem.
- Medtronic posiada wewnętrzne wytyczne dotyczące kosztów takich posiłków i przekąsek w poszczególnych krajach.
- Skontaktuj się z lokalnym przedstawicielem biznesowym Medtronic, Działem Prawnym lub przedstawicielem Działu Compliance, który udzieli Tobie szczegółowych informacji.
- Nigdy nie należy proponować posiłków klientom jako warunku zakupu w przeszłości, obecnie lub w przyszłości.



## ✓ Dopuszczalne

Możesz czasem płacić za posiłki w umiarkowanej cenie, przestrzegając następujących zasad:

- Podstawowym celem musi być uzasadniony powód biznesowy.
- Posiłek jest kwestią uboczną wobec interakcji biznesowej.
- Płacisz tylko za uczestników, którzy mają odpowiednią potrzebę biznesową, aby wziąć udział w spotkaniu.
- Uczestniczysz osobiście jako przedstawiciel dystrybutora.
- Otoczenie sprzyja charakterowi dyskusji.
- Prowadzisz dokładny rejestr, określony jako "Posiłki i przekąski", z kopiami rachunków, nazwiskami uczestników, powodami i tematami dyskusji; oraz
- Przestrzegasz limitów wydatków określonych w polityce Twojej firmy, Medtronic lub innych określonych w przepisach.

## ✗ Niedopuszczalne

Poniesienie wydatków w następujących przypadkach:

- Drogi posiłek. Posiłki częściej niż okazjonalnie.
- Posiłki będące wyłącznie spotkaniami towarzyskimi.
- Posiłki, których koszty obejmują członków rodziny, przyjaciół lub innych gości towarzyszących klientowi.
- Posiłki, w których nie uczestniczył nikt reprezentujący firmę.
- Prowadzenie spotkań biznesowych w miejscach nieodpowiednich z uwagi na charakter dyskusji.
- Należy podać nazwiska w raportach wydatków, aby nie przekroczyć limitu wydatków.

# Scenariusz

Spożywając posiłek z lekarzem i grupą pracowników ochrony zdrowia podczas ostatniego posiedzenia towarzystwa naukowego zauważyłaś, że kilkoro małżonków przyłączyło się do lekarzy przy stole. Co robisz?

- ✓ Dyskretnie i osobiście zwracasz się do każdego z pracowników ochrony zdrowia, któremu towarzyszy współmałżonek i przypominasz, że nie wolno Tobie płacić za posiłek małżonka. Kontynuujesz obiad i płacisz tylko za posiłki pracowników ochrony zdrowia.
- ✗ Płacisz również za posiłki małżonków, ale modyfikujesz swoje zapisy, aby pokazać, że zapłaciłaś za lekarzy, którzy nie byli obecni na tej kolacji.



# Konferencje Medyczne Oraz Profesjonalne Soptkania Sponsorowane Przez Organizacje Inne Niz Medtronic

Dystrybutorzy Medtronic mogą przekazywać w formie ryczałtu środki na sponsoring akredytowanym organizatorom konferencji w celu prowadzenia, w dobrej wierze, niezależnych, edukacyjnych, naukowych konferencji, które promują wiedzę naukową, postępy medyczne i/lub świadczenie skutecznej opieki zdrowotnej. Taki sponsoring nie może być ukierunkowany na udział konkretnej osoby na prośbę lub polecenie dystrybutora. Dystrybutorzy Medtronic nie mogą również bezpośrednio wspierać uczestnictwa pracowników ochrony zdrowia w konferencjach stron trzecich lub innych podobnych wydarzeniach w imieniu firmy Medtronic, chyba że dany pracownik ochrony zdrowia przemawia w imieniu firmy Medtronic.



## ✓ Dopuszczalne

- Program szkoleniowy sponsorowany przez firmę Medtronic prowadzony w naszych centrach szkoleniowych lub innych wcześniej zatwierdzonych miejscach.
- Należy przestrzegać obowiązujących w danym kraju przepisów lub wytycznych branżowego kodeksu ostępowania.
- Należy zachować niezależność w doborze uczestników i ustalania programu takiego wydarzenia.
- Należy prowadzić dokładną dokumentację zawierającą kopie rachunków, nazwę wydarzenia, uzasadnienie (które powinno być zasadnym powodem biznesowym) i tematy dyskusji.
- Należy przestrzegać obowiązujących wymogów dotyczących ujawniania informacji.

## ✗ Niedopuszczalne

- Płacenie za wydatki pracownika ochrony zdrowia związane z wydarzeniem organizowanym przez stronę trzecią.
- Wybór lub wpływanie na decyzję o ostatecznym wyborze uczestników wydarzenia w celu wynagrodzenia za wcześniejsze, obecne lub przyszłe relacje biznesowe.
- Pokrywanie wydatków, przekazywanie darowizn i inny rodzaj bezpośredniego wsparcia pracownika ochrony zdrowia w celu jego uczestnictwa w wydarzeniu strony trzeciej.
- Rekompensata lekarzom i pielęgniarkom utraconego wynagrodzenia za dni wolne od pracy i oferowanie im rozrywki.

# Scenariusz

Oferujesz grant edukacyjny stowarzyszeniu medycznemu, które organizuje kongres w USA. Masz pewien wpływ na wybór uczestników, którzy mogą wziąć udział w kongresie, więc jeśli zaprosisz pracowników ochrony zdrowia, z którymi współpracujesz, uznają to zaproszenie za podziękowanie za duże transakcje przeprowadzone w poprzednim roku. Ponieważ wybrani uczestnicy nie będą w pracy podczas kongresu, dobrze będzie zrekompensować im utracone zarobki.

- ✓ Zgodnie z polityką Medtronic, nie wolno sponsorować uczestnictwa pracowników ochrony zdrowia w wydarzeniach stron trzecich (nie organizowanych przez Medtronic). Jednak Medtronic może sponsorować takie wydarzenia, jeżeli to organizator wybierze uczestników. Medtronic nie może wybierać lub wpływać na ostateczne decyzje o wyborze uczestników konferencji. Wpłata rekompensaty na rzecz pracowników ochrony zdrowia za czas uczestnictwa w wydarzeniu nie jest dozwolona.
- ✗ Rozmawiasz ze stowarzyszeniem medycznym, aby wyznaczyć lekarzy i pielęgniarki, którzy według Ciebie powinni wziąć udział w wydarzeniu i wybierasz określone transakcje, aby rekompensata wyglądała jak wydatki służbowe, których pokrycie wydaje się właściwe.

# Zatrudnianie Lekarzy Jako Konsultantów, Trenerów, Lub Nadzorujących



Jest to uzasadniony wydatek związany z demonstracją lub wyjaśnieniem działania produktów Medtronic i innymi wydarzeniami edukacyjnymi.

Wydatki na szkolenia nigdy nie powinny być traktowane jako wynagrodzenie za wcześniejsze zakupy dokonane przez klienta lub niewłaściwe wpływanie na decyzje o przyszłych zakupach.

Jeżeli istnieje uzasadniona potrzeba świadczenia usług przez lekarza, wymagane jest:

## ✓ Dopuszczalne

- Udokumentowanie konkretnej, uzasadnionej potrzeby biznesowej i opisanie konkretnych usług.
- Używanie jasnych kryteriów wyboru pracownika ochrony zdrowia na podstawie kwalifikacji, wiedzy i umiejętności w zakresie zidentyfikowanego celu.
- Wynagrodzenie według rzeczywistej wartości rynkowej.
- Płatności i zwrot niezbędnych i uzasadnionych kosztów podróży muszą być dokonywane zgodnie z zapisami umowy o świadczenie usług. Należy uzyskać pisemną zgodę podpisaną przed rozpoczęciem świadczenia usług
- Przestrzeganie lokalnych przepisów prawa i wymogów stowarzyszeń branżowych dotyczących przejrzystości w zakresie powiadamiania/uzyskiwania zgody pracodawcy danego pracownika ochrony zdrowia.
- Należy prowadzić dokładną dokumentację w okresie przed i po wydarzeniu (np. kopie umów, oryginały rachunków i potwierdzenia wykonania pracy, daty i tematy szkolenia, listy uczestników oraz potwierdzenia uczestnictwa).

## ✗ Niedopuszczalne

- Brak umowy i brak autoryzacji Medtronic dla przeprowadzenia danego szkolenia.
- Zgoda na wykonanie ogólnych usług lub usług „w razie potrzeby” z płatnością dokonaną przed wykonaniem usług.
- Pokrywanie kosztów ponoszonych przez członków rodziny lub przyjaciół towarzyszących klientowi.
- Pokrycie kosztów podróży i zakwaterowania w przypadku wydarzenia czysto towarzyskiego.
- Korzystanie z umowy konsultingowej w celu promowania zastosowań niezgodnych ze wskazaniami.
- Wynagradzanie pracownika ochrony zdrowia mające formę nielegalnego nakłaniania do zakupu, dzierżawy, rekomendowania, używania, organizowania zakupu/dzierżawy lub wydania rekomendacji na produkty Medtronic.
- Wynagradzanie pracownika ochrony zdrowia za niewykonaną pracę lub powyżej rzeczywistej wartości rynkowej.
- Wynagradzanie za prelekcję podczas imprezy co-marketingowej, podczas której konsultant promuje swoją własną praktykę.
- Wynagradzanie za przygotowanie lub przedstawienie prezentacji na konferencji strony trzeciej lub działanie w prezydium/komitecie takiej konferencji.
- Zobowiązanie do zapłaty na podstawie przeszłej, obecnej lub przyszłej współpracy biznesowej z konsultantem.

# Scenariusz

Organizujesz kilka sesji szkoleniowych prowadzonych przez lekarza będącego wybitnym chirurgiem w określonej dziedzinie. Lekarz prosi o zawarcie umowy ze stałą stawką proponując ustaloną kwotę, obejmującą jego udział we wszystkich przyszłych posiedzeniach Rady Doradczej Dorinna zostać wypłacona jako "gwarantowane" wynagrodzenie za jakiegokolwiek przyszłe usługi.

- ✓ Wynagrodzenie może obejmować stawkę godzinową/dzienną za udział w każdym posiedzeniu Rady Doradczej i może być wypłacana po wykonaniu każdej usługi na podstawie odpowiedniej dokumentacji i pisemnego sprawozdania dokumentującego faktycznie wykonane działania.
- ✗ Zabronione jest zawieranie "stałych umów współpracy" ze stałą stawką niezależną od faktycznie wykonanych usług i czasu pracy.

# Wynagradzanie Lekarzy - Rzeczywista Wartość Rynkowa

- Rzeczywista wartość rynkowa (FMV, ang. FairMarket Value) oznacza wartość każdej wypłaty pieniężnej lub świadczenia przekazywanego w formie rzeczowej jako godziwego i właściwego wynagrodzenia dla pracownika ochrony zdrowia w zamian za świadczone przez niego usługi, przekazane prawa lub wykonane prace, z uwzględnieniem komercyjnie uzasadnionych czynników, które można poprzeć dowodami. Jeżeli istnieje uzasadniona potrzeba skorzystania z usług klienta, a usługi te mają wartość dla Medtronic, wówczas wynagrodzenie wypłacane klientowi nie może przekroczyć FMV.
- Jeśli widzisz potrzebę skorzystania z usług lekarza, które mają wartość dla rynkowego rozwoju Medtronic na Twoim terytorium, takich jak szkolenia i edukacja, skonsultuj się z lokalnym przedstawicielem biznesowym Medtronic, Działem Prawnym lub przedstawicielem Działu Compliance, aby uzyskać informacje na temat konkretnych przepisów i regulacji krajowych, które mogą mieć zastosowanie przy obliczaniu FMV.

## ✓ Dopuszczalne

- Kwota wynagrodzenia musi być wyraźnie określona w umowie.
- Płatność musi być zgodna z należycie datowaną i podpisaną umową zawartą przed rozpoczęciem działań.
- Najlepiej dokonywać płatności wyłącznie przelewem bankowym na konto bankowe w kraju wykonywania zawodu lekarza lub jeśli jest to wymagane lokalnymi przepisami na rachunek bankowy instytucji medycznej podany przez pracodawcę pracownika ochrony zdrowia.
- Należy przechowywać szczegółowe zapisy z kopiami realizowanej umowy konsultingowej, metodami obliczeń FMV, szczegółowymi fakturami od klienta, dowodami przelewu bankowego, dowodami świadczonych usług i sposobem ich wykorzystania przez dystrybutora.

## ✗ Niedopuszczalne

- Dokonywanie płatności gotówką lub ekwiwalentem gotówki, takim jak bony podarunkowe.
- Dokonywanie płatności kartą kredytową i rozliczenie płatności jako wydatki biznesowe.
- Wynagradzanie lekarza za czas spędzony na świadczeniu profesjonalnych usług, jeśli lekarz obciąża kosztami pacjenta lub stronę trzecią (np. Narodowy Fundusz Zdrowia lub prywatnego ubezpieczyciela zdrowotnego) za te same usługi.

# Scenariusz

Twoja firma uczestniczy w organizacji Rady Doradczej, w której skład wchodzi Doktor A i inni doświadczeni lekarze z 10 różnych krajów (w tym z USA, Indii, Niemiec, Turcji, Portugalii, Kazachstanu itd.). Jako że wszyscy lekarze spotykają się kilka razy w roku w celu przeprowadzenia konsultacji na dany temat, chciałbyś, aby wszyscy lekarze wykonujący podobne obowiązki otrzymywali równe wynagrodzenie.

- ✓ Każda kwota wynagrodzenia pracownika ochrony zdrowia musi być oparta na jego doświadczeniu i FMV w ich kraju wykonywania zawodu lekarza.
- ✗ Nie należy zgadzać się/zobowiązywać się do równego wynagrodzenia pracowników opieki zdrowotnej za pracę w ramach Rady Doradczej bez stosowania procedury FMV

# Prezenty

Prezenty należy dawać tylko okazjonalnie i muszą mieć autentyczną funkcję edukacyjną, być przydatne w praktyce lekarskiej lub przynosić korzyści pacjentom (np. podręczniki medyczne, modele anatomiczne). Muszą być skromne pod względem wartości i wręczane zgodnie z krajowymi i lokalnymi przepisami, regulacjami i branżowymi oraz zawodowymi kodeksami postępowania w kraju, w którym mieszka klient. Prezenty nigdy nie mogą być dawane w celu niewłaściwego wpływania na przyszłe zakupy lub nagradzania wcześniejszych. Medtronic posiada wewnętrzne wytyczne dotyczące kosztów takich prezentów i można się do niej odwołać w celu ustalenia własnych. Skontaktuj się z lokalnym przedstawicielem biznesowym Medtronic, Działem Prawnym lub przedstawicielem Działu Compliance, który udzieli Ci szczegółowych informacji w tym zakresie.

## ✓ Dopuszczalne

- Prezenty można dawać tylko okazjonalnie.
- Przedmioty muszą pełnić autentyczną funkcję edukacyjną lub przynosić korzyści pacjentom, jak podręczniki lub modele anatomiczne.
- Muszą mieć skromną wartość.
- Muszą być zgodne z krajowymi i lokalnymi przepisami, regulacjami i branżowymi oraz zawodowymi kodeksami postępowania.
- Należy udokumentować prezent poprzez opis, kwotę i cel każdego takiego przedmiotu przekazywanego klientom i rejestrować je w swoich księgach finansowych jako "Prezenty dla klientów" wraz z nazwiskami obdarowanych osób.

## ✗ Niedopuszczalne

- Prezenty w postaci gotówki.
- Cenne przedmioty osobiste, na przykład odzież, perfumy, tablety, telefony, bilety itp.
- Dawanie przedmiotów o nieskromnej wartości
- Prezenty dawane w nagrodę za działalność biznesową klienta lub uzyskanie większej wartości wymiany biznesowej, nawet jeśli prezenty są skromnej wartości.
- Dawanie prezentów małżonkowi, dzieciom lub przyjaciołom klienta

# Scenariusz

Jeden z przedstawicieli Twojej firmy kupuje iPada, który ma być prezentem dla Doktora A. Produkt jest oznaczony jako "Artykuły biurowe" w księgach finansowych.

- ✓ Możesz odnieść się do przepisów lub kodeksów postępowania w kraju, w którym dany pracownik ochrony zdrowia ma prawo wykonywania swojego zawodu, aby określić jaki prezent jest właściwy i przeszkolić pracowników w zakresie prawidłowego klasyfikowania prezentów w księgach finansowych. W razie wątpliwości dotyczących sposobu postępowania skontaktuj się z lokalnym przedstawicielem biznesowym Medtronic, Działem Prawnym lub przedstawicielem Działu Compliance
- ✗ Niepoinformowanie swojego przedstawiciela, że iPad to nieodpowiedni prezent. Pamiętaj, że dawanie prezentów na użytek własny i niewłaściwa klasyfikacja w księgach finansowych to poważne naruszenie wielu przepisów antykorupcyjnych.



# Granty I Darowizny

Darowizny pieniężne i rzeczowe mogą być przekazywane na odpowiednie cele naukowe, edukacyjne, opiekę zdrowotną lub inne cele charytatywne. Możliwość przekazywania darowizn jest ograniczona do określonych instytucji lub organizacji i nie można ich przekazywać pojedynczym klientom. Darowizna lub grant nie mogą być związane z zakupem produktów Medtronic i nie mogą być przekazane w celu wywarcia wpływu na osąd indywidualnego klienta związanego z obdarowaną instytucją. Skontaktuj się z lokalnym przedstawicielem biznesowym Medtronic, Działem Prawnym lub przedstawicielem Działu Compliance, który będzie w stanie pomóc Tobie w tej kwestii.

## ✓ Dopuszczalne

- Mogą być przekazane wyłącznie w celach charytatywnych lub innych celach związanych z dobroczynnością.
- Mogą wspierać, w dobrej wierze, wyłącznie programy edukacyjne lub badawcze.
- Należy przechowywać odpowiednią dokumentację zawierającą pisemną prośbę o przekazanie darowizny, podpisaną umowę i pisemne potwierdzenie odbioru.
- Generalnie musi być skierowana do instytucji ochrony zdrowia lub uznanego stowarzyszenia charytatywnego/non-profit, a nie osoby fizycznej.
- Należy udokumentować przekazanie w postaci opisu, kwoty i celu takiego grantu lub darowizn i zarejestrować w księgach finansowych jako "Granty/ Darowizny", włącznie z nazwami i adresami instytucji przyjmujących środki.

## ✗ Niedopuszczalne

- Granty lub darowizny mające związek z dowolną wartością zakupów dokonanych przez odbiorcę.
- Granty lub darowizny w celu zawarcia transakcji biznesowej z odbiorcą lub nagrodzenia wcześniejszych zakupów.
- Granty lub darowizny dla osoby prywatnej.
- Granty lub darowizny, które nie spełniają kryteriów udzielenia zamówienia i nie są związane z danym zamówieniem.
- Granty lub darowizny w zamian za wywieranie bezprawnego wpływu.

# Scenariusz

Instytucja Doktora A wysłała do Twojej firmy pisemny wniosek o przyznanie stypendium. Wysyłasz notatkę do menedżera biznesowego obsługującego transakcję: "Czy skonsultowałeś się z naszymi prawnikami w sprawie legalności tego wniosku o stypendium? Popieram to, ale ważne jest, aby nie wiązało się to z zakupem produktów. Czy to nie jest klient, którego ostatnio straciliśmy na korzyść naszego konkurenta? "

- ✓ Wsparcie finansowe nie może być powiązane z zakupami dokonanyymi przez instytucję, niezależnie od tego, czy są to bieżące, przeszłe czy potencjalne przyszłe zakupy.
- ✗ Nie jest dozwolone udzielanie wsparcia finansowego w celu odzyskania klienta.

# Korzystanie z Biur Podróży lub organizatorów wydarzeń

Korzystanie z usług biur podróży lub organizatorów wydarzeń jest generalnie dozwolone, z zastrzeżeniem pewnych warunków i działań mających na celu zmniejszenie ryzyka braku zgodności związanego z wyborem usługodawcy i odpowiedniego księgowania wydatków. W żadnym wypadku nie jest właściwe ze strony biur podróży lub organizatorów wydarzeń przekazywanie wartościowych przedmiotów w celu wynagrodzenia wcześniejszych działań biznesowych lub niewłaściwego zachęcania do prowadzenia działań w przyszłości. Skontaktuj się z lokalnym przedstawicielem biznesowym Medtronic, Działem Prawnym lub przedstawicielem Działu Compliance, który będzie mógł pomóc Ci w tej kwestii.



## ✓ Dopuszczalne

- Korzystanie z biur podróży musi zostać zweryfikowane i zatwierdzone przez Medtronic.
- Można z nich korzystać, jeśli jest to dozwolone przez lokalne przepisy i kodeksy branżowe.
- Biura podróży lub organizatorzy wydarzeń muszą przestrzegać zasad polityki antykorupcyjnej Medtronic obowiązujących dystrybutorów/przedstawicieli.
- Dystrybutor lub przedstawiciel musi wymagać od organizatora wydarzenia prowadzenia szczegółowej ewidencji księgowej i rejestru wydatków dla każdego pojedynczego wydarzenia lub kompletu informacji dotyczących planu podróży opracowanego w imieniu dystrybutora.
- Wszystkie dokumenty muszą być niezwłocznie udostępnione do kontroli na żądanie dystrybutora/przedstawiciela lub Medtronic.
- Można planować podróż klientów wyłącznie na zatwierdzone wydarzenia.

## ✗ Niedopuszczalne

- Pozwolenie organizatorom wydarzenia na ukrycie dokumentów.
- Pozwolenie organizatorom wydarzenia na niewłaściwe wykorzystanie bazy klientów.
- Korzystanie z organizatorów wydarzeń, z którymi biznesowo powiązani są urzędnicy publiczni.
- Korzystanie z organizatorów wydarzeń polecanych lub zamówionych przez klientów.
- Pozwolenie organizatorom wydarzeń na tworzenie lub przekazywanie nieprawdziwych dokumentów.
- Korzystanie z organizatorów wydarzeń do działań niedozwolonych w naszej polityce antykorupcyjnej obowiązującej dystrybutorów
- (d-ACP) np. płacenia za małżonków lub przyjaciół klientów lub przekazywanie niewłaściwych środków lub prezentów.

# Scenariusz

Zlecasz organizatorowi wydarzenia wykonanie usługi zorganizowania przyjazdu Doktora A na spotkanie Towarzystwa Naukowego w imieniu Medtronic. Organizator wydarzenia chwali się, że lekarze, którzy korzystają z jego usług, są tak dobrze traktowani, że zawsze wracają z organizowanych przez niego wydarzeń z chęcią częstszego korzystania z produktów firm sponsorujących ich podróże.

- ✓ Po zweryfikowaniu i zatwierdzeniu biura podróży przez Medtronic przypominasz przedstawicielowi biura, że musi on również postępować zgodnie z wytycznymi Compliance Medtronic, musi prowadzić kompletne i dokładne zapisy wszystkich wydatków oraz nie może wykorzystywać żadnego etapu podróży jako sposobu rozszerzenia współpracy biznesowej w imieniu Medtronic.
- ✗ Informujesz biuro podróży, że cieszysz się, że ich usługi są tak dobre, ponieważ spodziewasz się, że nie osiągniesz celów sprzedaży określonych w umowie z Medtronic, i że możesz skorzystać na wszystkim, co biuro podróży może zrobić w Twoim imieniu.

# Sample i Bezpłatne Produkty

Przy zapewnieniu odpowiedniej dokumentacji i zgodnie z obowiązującymi wymogami prawnymi i regulacyjnymi oraz zgodnie z wewnętrznymi zasadami i wytycznymi dotyczącymi ustalania cen i rabatów, możliwe jest dostarczanie produktów klientom po obniżonych kosztach lub bezpłatnie, w tym w następujących sytuacjach: produkty demonstracyjne/próbki, produkty lub inne świadczenia udzielane w ramach gwarancji Medtronic, produkty oferowane po obniżonej cenie, produkty sprzedawane w ramach programów rabatowych, programy cenowe obejmujące wiele produktów oraz produkty do bezpłatnej oceny.

## ✓ Dopuszczalne

- Kiedy przekazujesz sample i bezpłatne produkty do celów oceny, rób to w ograniczonej liczbie i zgodnie z lokalnymi przepisami i kodeksami branżowymi.
- Zaznacz, że takie produkty zostały przekazane klientowi, na oficjalnej fakturze, pisemnej umowie lub w inny stosowny sposób.
- Przechowuj szczegółowe rejestry sampli i bezpłatnych produktów przekazanych klientom odpowiednio oznaczone jako "Sample i bezpłatne produkty", wraz z kopiami oficjalnych faktur lub pisemnymi umowami czy też innymi zapisami zawierającymi informacje o ilości przekazanej do klienta, dane dotyczące dostawy, włącznie z nazwami i adresami klientów.
- Udostępniaj wszystkie zapisy do kontroli niezwłocznie na żądanie Medtronic.
- Wszystkie gwarancje, upusty, rabaty i inne programy cenowe muszą być zgodne z obowiązującymi zasadami i przepisami. Skontaktuj się z przedstawicielem biznesowym Medtronic/Compliance, aby uzyskać więcej informacji.

## ✗ Niedopuszczalne

- Przekazywanie sampli lub bezpłatnych produktów bez odpowiedniej dokumentacji.
- Przekazywanie sampli i bezpłatnych produktów jako warunku dla wcześniejszej, obecnej lub przyszłej sprzedaży.
- Przekazywanie sampli dla osobistej korzyści jakiegokolwiek pracownika ochrony zdrowia lub funkcjonariusza publicznego.

# Scenariusz

Doktor A prosi o wsparcie w formie grantu sprzętowego. Otrzymałeś informację, że Doktor A zagroził, że przestanie zamawiać produkty Medtronic, jeśli nie otrzyma wsparcia.

- ✓ Firma pragnie kontynuować współpracę z pracownikiem ochrony zdrowia i jego instytucją i dokona weryfikacji i oceny każdego wniosku zgodnie z wytycznymi i przed podjęciem jakichkolwiek zobowiązań. Produkt/sprzęt nie powinien być warunkiem sprzedaży ani być rozumiany jako wynagrodzenie za usługi.
- ✗ Nie wolno oferować ani przekazywać sampli lub bezpłatnych produktów pracownikowi ochrony zdrowia z wyraźnym lub domniemanym wymogiem używania lub kupowania w przyszłości nieokreślonych jeszcze produktów lub jako nagrody za wcześniejsze używanie lub zakup produktów.

# Badania Kliniczne

Nasi dystrybutorzy i przedstawiciele mogą prowadzić, finansować, sponsorować lub wspierać wszelkiego rodzaju badania kliniczne i/lub badania obejmujące produkty Medtronic za uprzednią pisemną zgodą Medtronic.

## ✓ Dopuszczalne

- Uzyskaj uprzednią pisemną zgodę Medtronic

## ✗ Niedopuszczalne

- Prowadzenie, finansowanie, sponsorowanie lub wspieranie i zapewnianie bezpłatnych urządzeń dowolnego typu do badań klinicznych i/lub badań obejmujących produkty Medtronic, bez uprzedniej pisemnej zgody Medtronic.



## Scenariusz

Doktor A chciałby przeprowadzić projekt badawczy z wykorzystaniem urządzeń Medtronic i prosi o zapewnienie wsparcia finansowego i bezpłatnych urządzeń do przeprowadzenia badania.

✓ Użytkownik przesyła wniosek i wszelką dokumentację do Medtronic z prośbą o jej weryfikację i rozpoczęcie procesu właściwej oceny projektu.

✗ Nie zgadzaj się na udzielenie wsparcia bez uzyskania pisemnej zgody Medtronic.

# Przetargi

W wielu krajach przetargi stanowią typowe postępowanie przy staraniu się o uzyskanie zamówienia. Podlegają one lokalnym przepisom i regulacjom, których należy dokładnie przestrzegać. Aby złożyć ofertę, dystrybutor może potrzebować listu uwierzytelniającego od Medtronic. Warunkiem wydania takiego listu jest to, czy dystrybutor ma aktualną, pisemną i ważną umowę z Medtronic.

## ✓ Dopuszczalne

- Zachowaj transparentność.
- Przestrzegaj wszystkich wymogów prawa zamówień publicznych. Przestrzegaj ustalonych procedur przetargowych.
- Zachowaj poufność.

## ✗ Niedopuszczalne

- Uzgodnienie lub umówienie się z organem przetargowym lub dostawcą usług medycznych, aby rozbić umowę na kilka różnych kontraktów w celu uniknięcia przepisów dotyczących zamówień.
- Pomoc organowi przetargowemu lub dostawcy usług medycznych w napisaniu specyfikacji przetargowych, które faworyzują urządzenia Medtronic.
- Oferowanie dodatkowych "bezpłatnych" towarów lub usług, które nie znajdują odzwierciedlenia w publicznym wezwaniu ani innych umowach handlowych, albo oferowanie wartościowych przedmiotów w celu wpłynięcia na decyzję.
- Niewłaściwe wykorzystanie uczestnictwa w kongresach, szkoleniach i działaniach edukacyjnych, itp., aby w sposób niewłaściwy wpłynąć na decydenta w procesie przetargu.
- Dostarczanie nieoficjalnych/niezatwierdzonych dokumentów marketingowych i promocyjnych.
- Naruszenie poufności w odniesieniu do cen i warunków handlowych.
- Pozyskiwanie lub ułatwianie dostępu do dodatkowej wiedzy na temat warunków przetargu, które mogą prowadzić do nieuczciwej przewagi konkurencyjnej.



# Scenariusz

Przed rozpoczęciem przetargu, Doktor A (przedstawiciel organu przetargowego) przesyła projekt listy specyfikacji i prosi dystrybutora o wstawienie informacji dotyczących konkretnie produktów Medtronic. Co robisz?

- ✓ Zwróć projekt specyfikacji i odmów jego skomentowania, stwierdzając, że sporządzenie specyfikacji warunków zamówienia jest wyłącznym obowiązkiem organu przetargowego. Oświadcz również, że możesz być teraz w posiadaniu dodatkowej wiedzy, która powinna zostać ujawniona przez organ przetargowy (np. poprzez dostarczenie podobnych informacji innym oferentom lub całkowitą rewizję specyfikacji).
- ✗ Pomóż w pisaniu specyfikacji przetargowej i potraktuj to jako przewagę nad konkurencją.

# Dalsi Dystrybutorzy

Zgodnie z umową zawartą z Medtronic, oczekujemy od naszych Dystrybutorów, aby powiadomili nas o korzystaniu lub o zamiarze korzystania z usług dalszych dystrybutorów lub innych, podobnych wykonawców zewnętrznych, aby ujawnili ich nazwiska, jak również, aby opisali w jaki sposób zamierzają skorzystać z usług dalszych dystrybutorów lub innych, podobnych wykonawców zewnętrznych do dystrybucji i wprowadzania do obrotu produktów marki Medtronic

## ✓ Dopuszczalne

- Powiadomienie Medtronic o korzystaniu z usług dalszych dystrybutorów lub innych, podobnych wykonawców zewnętrznych.
- Monitorowanie partnerów.
- Posiadanie pisemnych umów zawierających klauzule dotyczące zgodności i audytu.
- Upewnienie się, że wyrażają oni zgodę i spełniają wszystkie warunki dotyczące zgodności w taki sam sposób i zgodnie z takimi samymi normami jak te zawarte w Twojej umowie z Medtronic.
- Udostępnienie Kodeksu postępowania Medtronic i Polityki przeciwdziałania korupcji.

## ✗ Niedopuszczalne

Zatrudnianie dalszych dystrybutorów lub innych, podobnych wykonawców zewnętrznych, w tym urzędników państwowych, w stosunku do których dalsi dystrybutorzy posiadają osobisty interes związany z uzyskaniem od nich korzyści.

Zatrudnianie dalszych dystrybutorów lub innych, podobnych wykonawców zewnętrznych wyłącznie dlatego, że zostali oni polecenie przez klientów.

Ignorowanie sytuacji ryzyka z takimi stronami (czerwona flaga).

Pozwalanie takim stronom na nieetyczne działanie lub na naruszanie Kodeksu postępowania Medtronic, Polityki przeciwdziałania korupcji oraz lokalnych przepisów i regulacji.

# Scenariusz

Several weeks ago, a new company called you to propose being your partner in the distribution of Medtronic products. You think this is an opportunity worth exploring. Kilka tygodni temu, skontaktowała się z Tobą nowa firma z propozycją nawiązania współpracy w ramach dystrybucji produktów Medtronic. Jesteś zdania, że jest to okazja warta wnikliwej analizy i przeprowadzasz weryfikację rzetelności tej firmy, w wyniku której nie ujawniona zostaje żadna czerwona flaga. Co więcej powinieneś zrobić?

- ✓ Powiadomić Medtronic o zamiarze skorzystania z usług tego dalszego dystrybutora oraz o przeprowadzonej przez Ciebie weryfikacji. Pragniesz się również upewnić, że zawarta zostanie umowa zawierająca klauzule dotyczące zgodności i audytu, podobnie jak te zawarte w Twojej umowie z Medtronic oraz, że przeprowadzone zostanie szkolenie w zakresie zgodności i że szkolenie to zostanie stosowanie udokumentowane.
- ✗ Nie informować Medtronic oraz nie zawierać pisemnej umowy z tą stroną, z uwagi na to, że weryfikacja rzetelności nie wykazała żadnych nieprawidłowości.

# Praktyki Antykonkurencyjne

Praktyki antykonkurencyjne są praktykami biznesowymi, które zapobiegają lub ograniczają konkurencję na rynku. Można wśród nich wymienić: ustalanie cen, ustalanie ofert przetargowych, przydział rynków lub klientów, wymiana chronionych informacji handlowych z konkurencją, narzucenie cen odsprzedaży, ograniczenia odsprzedaży, zobowiązania wyłączności zakupu lub dostawy.

## ✓ Dopuszczalne

- Współpraca z klientami (np. dalszymi dystrybutorami) na zasadach rynkowych. N.B. Twój dalszy dystrybutor jest niezależnym nabywcą i musi postępować oraz podejmować decyzje o wszystkich swoich działaniach handlowych (takich jak uczestnictwo w przetargach, sprzedaż na rzecz klientów, proponowane ceny) w sposób niezależny.
- Możesz podać dalszym dystrybutorom niewiążące zalecenie cenowe, pod warunkiem nie wywierania na nich presji oraz pod warunkiem braku oferowania premii celem wyegzekwowania zalecenia cenowego.
- Podejmowanie samodzielnych i niezależnych decyzji dotyczących uczestniczenia lub nie w przetargach bez powiadamiania o nich dalszych dystrybutorów lub innych konkurentów.

## ✗ Niedopuszczalne

- Zawieranie potencjalnie antykonkurencyjnych umów z konkurencją, klientami lub dostawcami.
- Wymiana chronionych informacji handlowych z konkurencją, dotyczących cen, marży, warunków handlowych, obrotów handlowych, kosztów produkcyjnych, planów sprzedaży i strategii biznesowej.
- Kontrolowanie lub wywieranie jakiegokolwiek wpływu na działania handlowe klientów, dalszych dystrybutorów na rynku lub narzucanie ograniczeń, takich jak narzucanie cen odsprzedaży, zobowiązania wyłączności zakupu/dostawy, ograniczenia terytorium lub kręgu klientów, zakazy wywozu, ograniczenia sprzedaży internetowej.
- Nadużywanie potencjalnie dominującej pozycji na rynku (przepisy dotyczące wyłączności, rabaty lojalnościowe, dyskryminacja).

# Scenariusz

Właśnie ma zostać ogłoszony przetarg publiczny i zdecydowałeś zorganizować spotkanie ze swoim dalszym dystrybutorem, aby przedyskutować, kto weźmie udział w przetargu oraz omówić przygotowanie oferty obejmującej produkty Medtronic. Które podejście jest właściwe?

- ✓ Zdajesz sobie sprawę, że z punktu widzenia prawa konkurencji Twój dalszy dystrybutor stanowi dla Ciebie konkurencję. Dlatego, jakkolwiek rozmowa, komunikacja lub ustalenia pomiędzy Tobą, a dalszym dystrybutorem w związku z przetargiem publicznym są zabronione. Każda ze stron powinna w sposób całkowicie niezależny od siebie podjąć decyzję o uczestniczeniu lub nie w tym przetargu, co obejmuje również przygotowanie oferty, ustalenie ceny i oferowanych warunków handlowych, itp.
- ✗ Decydujesz się porozumieć z dalszym dystrybutorem na temat tego, kto i na jakich warunkach będzie uczestniczył w przetargu, gdyż żaden z was nie ma dominującej pozycji na rynku, a oferta, jaką możecie przedstawić będzie korzystna dla użytkowników końcowych.