

VAKHIDOV & PARTNERS

Кодекс маркетинговой практики как основа борьбы с коррупцией

Ассоциация представительств иностранных фармацевтических компаний и производителей в Республике Узбекистан

Вахидов Зафар Фирдавсович
Партнер - Vakhidov & Partners
Советник - Ассоциация
представительств иностранных
фармацевтических компаний и
производителей в Республике
Узбекистан



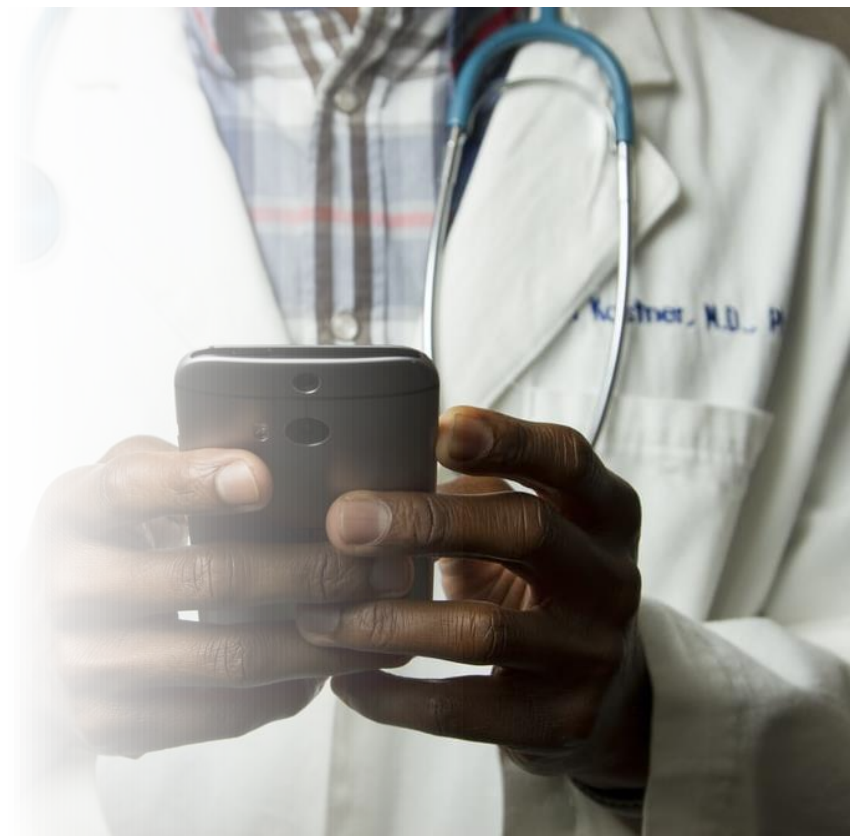
**Об Ассоциации
представительств иностранных
фармацевтических компаний и
производителей**

Об Ассоциации представительств иностранных фармацевтических компаний и производителей

Ассоциация представительств иностранных фармацевтических компаний и производителей (далее – «Ассоциация») была создана в 2003 году, является негосударственной некоммерческой организацией и представляет на рынке Республики Узбекистан (далее – «РУз») профессиональные и деловые интересы международных фармацевтических компаний-производителей фармацевтических препаратов и медицинского оборудования.

Основными **целями и задачами** Ассоциации являются:

- содействие созданию открытого современного этического фармацевтического рынка в РУз;
- осуществление общественного контроля над соблюдением этических норм деятельности на фармацевтическом рынке;
- привлечение иностранных фирм-производителей для дальнейшего развития фармацевтической деятельности в РУз;
- участие в разработке целевых законодательных и нормативных проектов в области охраны здоровья и лекарственного обеспечения населения страны;
- сотрудничество и обмен информацией по вопросам здравоохранения с заинтересованными органами и учреждениями, международными научными и профессиональными организациями.





Кодекс маркетинговой практики

Цель, и область применения Кодекса маркетинговой практики

Цель Кодекса маркетинговой практики (далее – «Кодекс»)

Установление минимальных этических требований, которым должны следовать фармацевтические компании – члены Ассоциации при осуществлении маркетинговой деятельности на территории РУз.

Область применения Кодекса направлена на:

- рекламу фармацевтических продуктов, адресованную населению и специалистам здравоохранения;
- деятельность медицинских представителей фармацевтических компаний;
- взаимодействие со специалистами здравоохранения и с пациентскими организациями;
- пострегистрационные клинические (интервенционные), наблюдательные (неинтервенционные), эпидемиологические и маркетинговые исследования;
- мероприятия по продвижению фармацевтических продуктов для специалистов здравоохранения;
- спонсирование научных мероприятий и т.д.



Разработка Кодекса

Нормативно-правовые акты, использованные при составлении Кодекса

- Закон РУз «О лекарственных средствах и фармацевтической деятельности» (принят в новой редакции в соответствии с Законом РУз «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Узбекистан «О лекарственных средствах и фармацевтической деятельности» № ЗРУ-399 от 04.01.2016 г.).
- Закон РУз «О противодействии коррупции» № ЗРУ-419 от 3.01.2017 г.
- Закон РУз «Об охране здоровья граждан» № 265-1 от 29.08.1996 г.
- Закон РУз «О рекламе» № 723-1 от 25.12.1998 г.
- Постановление Государственного комитета РУз по демонополизации и развитию конкуренции» №4 от 26.03.2001 (зарегистрирован Министерством Юстиции 06.04.2001 г. за №1024).
- Постановление Кабинета Министров РУз «Об утверждении положения о порядке выдачи разрешения на рекламу лекарственных средств для несовершеннолетних» №341 от 15.12.2014 г.
- Приказ Министерства здравоохранения РУз «Об утверждении порядка рекламы лекарственных средств, рассчитанных на медицинские учреждения и медицинских работников системы Министерства здравоохранения» № 442 от 27.12.2013 г.



Положения Кодекса по предотвращению коррупции

01.12.2021

VAKHIDOV & PARTNERS

Введение

Коррупция является одним из самых больших препятствий на пути социального и экономического развития индустрии и страны. Негативные последствия коррупции возникают не только в результате единоличного преднамеренного неправильного действия или бездействия, но и из-за сложности определения и этичного управления конфликтами интересов.

Кодекс призван помогать компаниям развивать и применять нормы честной и ответственной маркетинговой практики, принимающей во внимание интересы общественного здравоохранения в соответствии с законодательством РУз.



Финансирование мероприятий (семинаров, конференций, симпозиумов и конгрессов)

Требования к финансированию фармацевтическими компаниями участия специалистов здравоохранения в мероприятиях:

- проведение мероприятий с учетом принципов гостеприимства;
- использование финансирования для оплаты транспортных расходов, питания, проживания и регистрационных вопросов;
- запрет на осуществление, каких-либо компенсирующих выплат специалистам здравоохранения (компенсация за время посещения мероприятия);
- не возложение на практикующих врачей обязательства продвигать, назначать или покупать лекарственные средства, взамен поддержки и привлечения их к участию на мероприятиях.



Пределы гостеприимства на мероприятиях



Проводить мероприятия в бизнес-центрах, учебных заведениях, отелях и других местах, предназначенных для проведения деловых и образовательных мероприятий.



Использовать развлекательные и спортивные мероприятия для привлечения специалистов здравоохранения к промоционным и научным мероприятиям.



Предоставлять напитки и/или питание (кофе-брейк, обед, ужин) только участникам мероприятия, а также не в ущерб основной цели мероприятия.



Гостеприимство не должно превышать сумму, которую специалисты здравоохранения в обычных условиях готовы заплатить сами за себя.

Подарки и предметы медицинского назначения

Подарки

В соответствии с Кодексом деловой практики IFPMA, с 01.01.2019 г. введен запрет любых подарков и знаков внимания для специалистов здравоохранения, включая подарки в преддверии традиционных национальных, культурных или религиозных событий.

Предметы медицинского назначения, предоставляемые компаниями для улучшения предоставления медицинских услуг и ухода за пациентом должны:

- иметь скромную (умеренную) стоимость;
- не должны предлагаться на постоянной основе;
- способствовать улучшению качества медицинских услуг и ухода за пациентами;

Предметы медицинского назначения могут включать логотип компании, но не должны содержать название либо логотип продукта (товарного знака), за исключением случаев, когда наличие названия продукта является необходимым для правильного использования предмета пациентом.



Взаимодействие с пациентами и пациентскими организациями

- ✓ Сотрудничество с пациентской организацией должно быть четко раскрыто и задокументировано.

! *Взаимодействие не должно представлять собой скрытое продвижение продукции.*

- ✓ Компания может являться единственным источником финансирования благотворительного и/или социального проекта пациентской организации.

! *Не допускается ограничение права иных компаний на финансирование таких же проектов пациентской организации при их желании.*

- ✓ Допускается предоставление финансовой поддержки для проведения мероприятий пациентских организаций.

! *Первичная цель мероприятия должна носить образовательный или научный характер.*

- ✓ Взаимодействие с пациентами не должно заменять собой роль лечащего врача пациента по принятию решений об индивидуальном лечении.

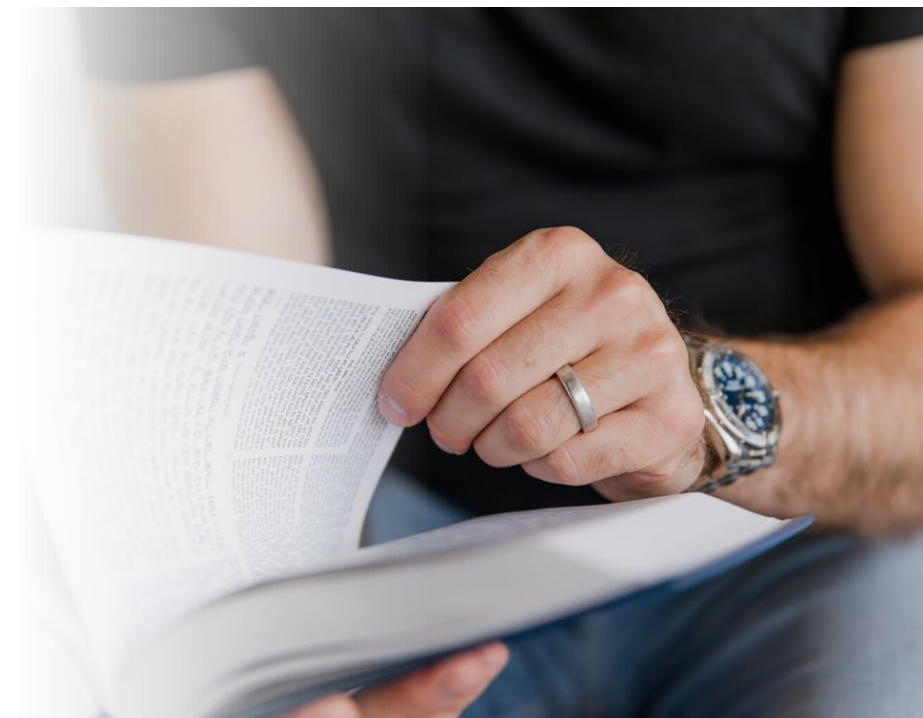
! *Работники компании всегда обязаны направлять пациента к его лечащему врачу по всем вопросам, связанным с индивидуальным медицинским обслуживанием.*



Правила и нормы деятельности медицинских представителей

Медицинский представитель:

- руководствуется законами РУз и иными нормативно-правовыми актами, регулирующими деятельность в сфере обеспечения населения лекарственными препаратами, фармации, правилами розничной торговли, иными локальными актами организации, распорядительными документами руководителя компании применительно к специализации должности;
- должен соблюдать этические принципы, декларируемые компанией, в которой он работает, а также следовать принципам, отраженным Кодексе;
- не должен использовать стимулирование с целью получить право посещения и не должен предлагать в этих целях никакого вознаграждения или возмещения ущерба.



Маркетинговые исследования

- ✓ Маркетинговые исследования, проводимые фармацевтическими компаниями с привлечением маркетинговых агентств, возможны лишь при условии соблюдения требований действующего законодательства РУз.



При этом фармацевтические компании и/или привлеченные агентства не вправе выплачивать специалистам здравоохранения вознаграждение за их участие в маркетинговом исследовании.



Программы и документация акций

Акции по продвижению фармацевтических продуктов и стимулированию продаж должны проводиться в соответствии с утвержденными уполномоченным лицом компании программами. В процессе их проведения должна вестись отражающая ход акций документация.

Программы должны включать:

- описание акции с указанием цели, задач, целевой группы;
- сроки проведения;
- условия участия в ней специалистов здравоохранения и граждан, если таковое предусмотрено, сделанные им предложения;
- примерные формы соглашений (если таковые предусмотрены) со специалистами здравоохранения, лечебно-профилактическими учреждениями, клиниками;
- инструкции для участвующих в организации и проведении и т.д.





Соблюдение правил Кодекса

Соблюдение правил Кодекса

- Основная ответственность за соблюдение требований Кодекса лежит на членах Ассоциации.
- Компании-члены Ассоциации должны соблюдать правила добросовестной конкуренции при осуществлении маркетинговой деятельности и не причинять ущерб имиджу и положению, экономическим интересам конкурентов за счет ненадлежащей рекламы и иных недобросовестных методов продвижения фармацевтических продуктов.
- При нарушении правил Кодекса член Ассоциации или любое иное заинтересованное лицо может подать заявление на имя директора Ассоциации.



Санкции за нарушения требований Кодекса

Нарушения правил Кодекса могут привести к вынесению Ассоциацией рекомендации рабочей группе по наложению следующих **санкций**:

- обнародование нарушения, включая наименование компании-нарушителя на общем собрании членов Ассоциации;
- обязательство пройти тренинг по Кодексу (сотрудниками компании);
- информирование о нарушении штаб-квартиры компании-нарушителя;
- взыскание штрафа в размере, не превышающем ежегодный членский взнос в случае серьезного нарушения*;
- рекомендация Общему собранию Ассоциации об исключении компании-нарушителя из членов Ассоциации

** Санкция применяется только к компаниям – членам Ассоциации.*



0 нас

О нас

1. «Vakhidov & Partners» первый юридический консалтинговый бутик в Центральной Азии с фокусом на фармацевтику, медицинские изделия, здравоохранение, FMCG, ритейл, а также сферу IT/телеком.
2. Наши юристы работали в ведущих международных юридических фирмах, различных крупных компаниях, консалтинговых компаниях большой четверки и государственных организациях.
3. Мы уже более чем 17 лет консультируем и представляем интересы иностранных инвесторов в Казахстане, Узбекистане и других странах Центральной Азии по широкому спектру вопросов, включая корпоративные, фармацевтические, телекоммуникационные, антикоррупционные, антимонопольные, трудовые вопросы, а также вопросы интеллектуальной собственности.
4. Члены нашей команды оказывали юридическую поддержку ведущим международным фармацевтическим, FMCG, телекоммуникационным, производственным и иным компаниям по сопровождению текущей бизнес-деятельности, решению сложных регуляторных вопросов, анализу и снижению юридических и комплаенс рисков в Узбекистане и Казахстане. Мы также сопровождали многие международные компании в сделках по слияниям и поглощениям, а также проектам корпоративной реструктуризации в Центральной Азии.
5. На протяжении многих лет мы руководим деятельностью специализированных юридических комитетов ассоциаций и палат с целью проактивной поддержки индустрии и участвуем в определении стратегии, а также оказании юридической и GR поддержки для достижения стратегии развития крупных компаний на местных рынках.
6. Мы верим, что обширный опыт, экспертиза и ресурсы нашей оперативной команды приведут ваш бизнес к поставленным целям с учетом высоких этических стандартов.



**Спасибо за внимание!
Вопросы?**

VAKHIDOV & PARTNERS

ООО «Vakhidov Partners» (Ташкент, Узбекистан)
ТОО «Vakhidov and Partners» (Алматы, Казахстан)

+7 705 209 91 59 (WhatsApp) | +998 97 727 0345 (Telegram)
zv@vakhidovlaw.com

vakhidovlaw.com