

MITRA BISNIS

PETUNJUK
KEPATUHAN



**CHANNEL MANAGEMENT
COMPLIANCE**

Medtronic
Further, Together

PENDAHULUAN 2
AZAS USAHA 3
SESUATU YANG BERNILAI 4 PEJABAT PEMERINTAH 5
BENTURAN KEPENTINGAN 5
SANTAPAN DAN MAKANAN RINGAN 6
KONFERENSI MEDIS DAN PERTEMUAN PROFESIONAL YANG DISPONSORI OLEH BADAN SELAIN MEDTRONIC 7
MEREKRUT DOKTER SEBAGAI KONSULTAN, PELATIH ATAU PENGUJI 8
KOMPENSASI DOKTER – NILAI PASAR WAJAR 9
HADIAH 10
SUMBANGAN DAN DONASI 11
PENGGUNAAN JASA AGEN PERJALANAN ATAU EVENT PLANNER 12
CONTOH DAN PRODUK GRATIS 13
PENELITIAN KLINIS 14
TENDER 15
SUBDISTRIBUTOR 16
PRAKTIK ANTI-PERSAINGAN 17



Sebagai sebuah perusahaan produk kesehatan raksasa, Medtronic berkomitmen menerapkan standar integritas tertinggi dalam setiap kegiatan usahanya. Integritas merupakan dan akan selalu menjadi bagian penting dalam budaya Medtronic.

Pedoman yang ada saat ini menjadi acuan bagi rencana dan standar Medtronic dalam melakukan kegiatan usaha. Adapun pedoman tersebut berlaku bagi semua agen resmi, distributor dan dealer yang menawarkan dan menjual produk-produk Medtronic. Medtronic mengharapkan agar para distributor juga menerapkan standar etika bisnis yang tinggi selain mematuhi Prinsip tersebut dan hukum serta peraturan yang berlaku dalam segala tindakannya.

Sebagai mitra dalam melayani kebutuhan konsumen dalam bidang kesehatan, kami percaya bahwa Anda juga mendukung komitmen kami terhadap kepatuhan dan integritas. Dukungan dan kerja sama Anda di masa depan pada program ini sangat berharga. Untuk informasi lebih lanjut mengenai aturan dan persyaratan ini, silakan hubungi perwakilan bagian Kepatuhan setempat.

Untuk membantu para mitra saluran kami memenuhi persyaratan kepatuhan yang ada, kami menyediakan sejumlah dokumen referensi, alat bantu, dan templat untuk mereka gunakan: <https://www.medtronic.com/us-en/about/corporate-governance/distributor-compliance-indonesian.html>

AZAS USAHA

- Dalam usahanya mematuhi segala peraturan di negara tempat melakukan kegiatan usaha, Medtronic melarang keras pembayaran dalam bentuk uang tunai kepada tenaga profesional kesehatan (TPK) dan juga pejabat pemerintah.
- Pembayaran dalam bentuk uang tunai atau sejenisnya tidak boleh dilakukan atas nama Medtronic tanpa persetujuan bagian hukum Medtronic dan harus sesuai dengan hukum serta kebijakan Medtronic.
- Semua transaksi dan pengeluaran yang diderita atas nama Medtronic harus dicatat dengan benar dan disimpan dalam buku, catatan serta rekening distributor secara tepat waktu dan dengan rincian menurut standar umum akuntansi. Pencatatan yang salah, membingungkan, tidak lengkap, ganda, tidak akurat atau palsu dalam buku dan catatan distributor adalah dilarang keras.
- Distributor Medtronic harus mematuhi semua undang-undang perdagangan global yang berlaku, termasuk undang-undang yang mengatur impor dan ekspor produk, sanksi dan larangan berurusan dengan pihak-pihak terlarang dan negara-negara yang terkena sanksi, dan undang-undang anti-boikot U.S. Untuk informasi lebih lanjut atau jika anda memiliki pertanyaan, silakan hubungi perwakilan Legal dan Compliance Medtronic Anda.



✓ DIBENARKAN

- Mencatat dengan jelas semua pos pengeluaran, termasuk keterangan, jumlah dan tujuan.
- Menyimpan semua salinan tagihan dan tanda terima asli. Mencatat semua pemberian contoh sampel, produk gratis dan diskon.
- Menyimpan salinan persetujuan tertulis dari Medtronic (jika berlaku) – dan perjanjian dengan sub distributor dan agen.
- Menyimpan salinan penjelasan latar belakang pengeluaran.
- Mencatat nama lengkap semua peserta dan tempat acara bersantap dan ramah-tamah.
- Menggunakan jasa event planner dan menyimpan catatan yang diberikan terkait dengan interaksi konsumen.
- Menyimpan salinan tanda terima sumbangan, pinjaman produk dan donasi pada institusi.
- Menyimpan salinan perjanjian, bukti pelaksanaan suatu kegiatan dan pembayaran yang dilakukan.

✗ TIDAK DIBENARKAN

- Melakukan pembayaran tanpa maksud yang jelas. Memberikan keterangan pembayaran yang salah.
- Memberikan keterangan pembayaran yang tidak jelas serta membingungkan.
- Menghancurkan dokumen dan surat-surat sebelum masa retensi wajib menurut hukum.
- Tidak melaporkan kesalahan dalam pembukuan.
- Dengan sengaja mencatat nama konsumen atau karyawan yang salah untuk manipulasi angka.
- Tidak memperhatikan kelengkapan dokumen pendukung dan audit serta kontrol terkait.
- Menyediakan catatan kepada Medtronic berdasarkan permintaan yang wajar dan sepenuhnya bekerja sama untuk memungkinkan Medtronic (atau perwakilan yang ditunjuknya) untuk memeriksa catatan dan/atau fasilitas tersebut.

SESUATU YANG BERNILAI

- Tidak diperbolehkan memberi sesuatu yang bernilai kepada konsumen, pejabat pemerintah atau pihak ketiga lainnya untuk
- Memperoleh keuntungan usaha secara tidak sah. Tindakan ini, atau bahkan niat ingin melakukan tindakan sedemikian, dapat dianggap sebagai suap namun juga merupakan suatu pelanggaran hukum.



✓ DIBENARKAN

(dalam batas-batas hukum setempat).

- Memberikan pulpen, topi, kaos gratis dengan logo perusahaan yang diserahkan dalam acara pendidikan.
- Menyediakan tiket pesawat, fasilitas hotel dan transportasi yang pantas untuk menghadiri acara pelatihan Medtronic.
- Sesekali mengundang dalam acara bersantap dan minum dalam pertemuan bisnis dengan harga yang pantas. Tujuan utama dari pertemuan itu adalah kepentingan bisnis dan suasana sekitar juga harus mendukung untuk bisnis.
- Memberikan hadiah dengan fungsi yang mendidik atau bermanfaat bagi pasien.

✗ TIDAK DIBENARKAN

- Menawarkan hadiah gratis dengan harga yang tidak pantas, atau jika hadiah tersebut tidak lazim diberikan dan di luar kebiasaan.
- Membayar fasilitas hiburan.
- Membayar fasilitas bersantap, biaya perjalanan dan/atau penginapan konsumen atau tamu atau suami/istri pejabat pemerintah atau orang lain yang tidak berkepentingan dalam pertemuan yang dilaksanakan.
- Menawarkan atau memberikan sesuatu yang bernilai tinggi sebagai imbalan atas penggunaan produk Medtronic.
- Membayar honor kecuali hal itu sesuai dengan nilai pasar wajar untuk jasa yang diberikan.

Pejabat pemerintah

Pejabat pemerintah adalah pegawai, karyawan atau seseorang yang bertindak atas nama badan pemerintah, institusi atau perwakilan atau badan internasional umum. Pemerintah dalam hal ini mengacu pada pemerintah asing (non AS). Pejabat dengan posisi tertentu dapat juga dikelompokkan sebagai pejabat pemerintah oleh Medtronic apabila pejabat tersebut bekerja untuk rumah sakit umum atau badan umum.

Pejabat pemerintah termasuk:

- Dokter, perawat, apoteker atau karyawan kontrak yang bekerja pada rumah sakit yang dimiliki atau dikelola pemerintah;
- Semua karyawan badan-badan pemerintah;
- Semua kandidat yang dipilih, dianggap atau pegawai karir;
- Larangan dalam undang-undang anti korupsi juga berlaku bagi anak-anak, suami/istri atau sanak saudara dekat Pejabat Pemerintah

Benturan Kepentingan

Medtronic berharap agar para distributor dapat melihat dan mencegah keadaan yang sarat dengan benturan kepentingan atau kemungkinan terjadinya benturan kepentingan. Keputusan bisnis tidak boleh dipengaruhi oleh kepentingan atau hubungan pribadi. Hal ini juga berlaku pada hubungan antara Distributor dan karyawan **Medtronic**.

Hal-hal berikut harus diperhatikan dalam benturan kepentingan:

- **Kepentingan pribadi:** Karyawan atau sanak saudara dekat karyawan yang memiliki saham (kepentingan bisnis) dalam distributor.
- **Saudara dekat** adalah suami/istri, anak, orangtua, kakak/adik, atau orang lain yang memiliki hubungan dekat dengan karyawan, dapat mengakibatkan benturan kepentingan.
- **Hubungan pribadi yang dekat** termasuk, tetapi tidak terbatas pada suami/istri, ipar/mertua, wali, kekasih, atau karyawan yang dalam hubungan serumah di luar nikah.

SANTAPAN DAN MAKANAN RINGAN

- Santapan dan makanan ringan sederhana dibenarkan dalam pertemuan bisnis Medtronic yang dilaksanakan dengan satu atau beberapa distributor atau perwakilan distributor dan seorang konsumen.
- Medtronic memiliki petunjuk internal mengenai biaya yang dapat dikeluarkan untuk santapan dan makanan ringan berdasarkan negara masing-masing.
- Silakan menghubungi perwakilan bisnis Medtronic, hukum atau channel management compliance untuk membantu Anda mendapatkan keterangan lebih terperinci.
- Memberikan fasilitas bersantap bagi konsumen sebagai imbalan atas penjualan di masa lalu, saat ini atau masa depan tidak dibenarkan.



✓ DIBENARKAN

Anda dapat menyelenggarakan acara bersantap yang sederhana dengan memperhatikan aturan-aturan berikut.

- Tujuan utama penyelenggaraan acara bersantap adalah untuk bisnis yang sah.
- Acara bersantap tersebut merupakan bagian dari interaksi bisnis.
- Acara tersebut diselenggarakan hanya bagi pihak yang berkepentingan menghadiri pertemuan.
- Hadir langsung pada acara sebagai perwakilan distributor. Suasana bersantap mendukung untuk pertemuan.
- Anda menyimpan semua catatan dengan akurat, yang diberi tanda "santapan dan makanan ringan" dengan tanda terima, nama-nama peserta yang hadir, alasan dan topik diskusi; dan tetap mematuhi
- kebijakan yang ada, kebijakan Covidien atau batas-batas pengeluaran lain yang ditetapkan.

✗ TIDAK DIBENARKAN

Melakukan pembayaran untuk hal-hal berikut:

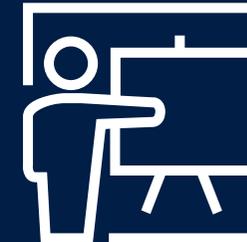
- Acara bersantap yang mahal.
- Terlalu sering mengadakan acara bersantap.
- Acara bersantap yang bertujuan hanya sebagai interaksi sosial.
- Acara bersantap yang dihadiri oleh anggota keluarga, teman atau tamu lain konsumen.
- Acara bersantap tidak dihadiri oleh orang yang mewakili perusahaan.
- Pertemuan bisnis dilaksanakan di tempat yang tidak mendukung pertemuan.
- Anda menambahkan nama orang lain pada laporan pengeluaran dengan tujuan agar pengeluaran berada dalam batas jumlah yang disetujui

Contoh

Saat Anda bersantap dengan para Dokter dan sekelompok TPK dalam pertemuan masyarakat ilmiah, Anda melihat beberapa suami/istri dokter turut hadir. Apa yang Anda lakukan?

- ✓ Anda secara khusus mendekati setiap TPK yang membawa pasangannya dan mengingatkan bahwa Anda tidak dapat membayar tagihan para pasangan mereka. Anda kemudian dapat melanjutkan acara bersantap dan hanya akan membayar tagihan para TPK.
- ✗ Anda membayar tagihan pasangan TPK dan memanipulasi tagihan seakan-akan Anda membayar untuk para dokter lain yang tidak hadir dalam acara tersebut.

KONFERENSI MEDIS DAN PERTEMUAN PROFESIONAL YANG DISPONSORI OLEH BADAN SELAIN MEDTRONIC



- Distributor **Medtronic** dapat memberikan dana sponsor kepada badan penyelenggara konferensi pendidikan, ilmiah atau pembuat kebijakan untuk kemajuan pengetahuan, ilmu kesehatan dan/atau pelaksanaan layanan kesehatan yang efektif. Dana sponsor tersebut dapat saja tidak terkait sama sekali dengan undangan wajib kepada seorang tokoh tertentu untuk hadir dalam acara sesuai permintaan atau petunjuk distributor. Distributor **Medtronic** dapat juga tidak memberikan bantuan langsung kepada para tenaga profesional kesehatan untuk menghadiri konferensi yang diselenggarakan oleh pihak ketiga atau acara serupa atas nama **Medtronic** kecuali tenaga profesional kesehatan tersebut akan tampil untuk berbicara atas nama **Medtronic**.

✓ DIBENARKAN

- Program pelatihan disponsori oleh Medtronic dan diselenggarakan di pusat pelatihan Medtronic atau tempat lain yang disetujui.
- Mematuhi peraturan negara setempat atau Pedoman Perilaku industri.
- Peserta dan penyelenggara acara dipilih secara bebas / independen untuk acara tersebut
- Menyimpan dengan seksama semua surat seperti tanda terima, nama acara, alasan (harus merupakan alasan bisnis yang sah) dan topik diskusi dengan baik.
- Mematuhi persyaratan lain yang berlaku.

✗ TIDAK DIBENARKAN

- Menanggung biaya seorang tenaga profesional kesehatan untuk acara yang diselenggarakan oleh pihak ketiga.
- Menentukan atau mempengaruhi keputusan dalam memilih peserta acara sebagai imbalan atas bisnis di masa lalu, saat ini atau masa depan.
- Mengalihkan pengeluaran, donasi atau bentuk dukungan lain sebagai bentuk bantuan langsung bagi seorang tenaga profesional kesehatan untuk menghadiri acara pihak ketiga.
- Memberikan ganti rugi bagi para dokter dan perawat pada hari mereka tidak bekerja dan menawarkan fasilitas hiburan.

Contoh

Anda bersedia menawarkan bantuan pendidikan kepada asosiasi medis yang akan menyelenggarakan kongres di AS. Anda memiliki kuasa untuk memilih TPK yang akan hadir. Jika Anda mengundang TPK yang telah berhubungan dengan Anda selama ini, mereka akan melihat undangan ini sebagai imbalan atas pembelian partai besar yang mereka lakukan tahun lalu.

Oleh karena TPK tidak akan bekerja saat kongres berlangsung, ini adalah kesempatan yang baik untuk memberikan kompensasi dalam bentuk uang.

- ✓ Menurut kebijakan **Medtronic**, menjadi sponsor kehadiran TPK dalam acara pihak ketiga (acara tidak diselenggarakan oleh **Medtronic**) adalah tidak dibenarkan. Namun, **Medtronic** dapat menjadi sponsor acara jika pihak penyelenggara bebas dalam menentukan sendiri peserta acara. **Medtronic** tidak dapat menentukan atau mempengaruhi keputusan akhir pemilihan peserta acara. Memberikan kompensasi kepada TPK selama menghadiri acara juga tidak dibenarkan.
- ✗ Anda berbicara dengan asosiasi medis untuk menunjuk dokter dan perawat yang Anda pilih untuk hadir dalam acara dan menciptakan transaksi semu sebagai kompensasi atas pengeluaran bisnis sehingga seolah-olah semua kelihatan sah.

MEREKUT DOKTER SEBAGAI KONSULTAN, PELATIH ATAU PENGUJI

- Jika terdapat alasan sah bagi seorang dokter untuk menawarkan jasanya, berikut adalah hal-hal yang harus diperhatikan:



✓ DIBENARKAN

- Mencatat dengan jelas semua alasan bisnis yang sah dan jasa yang ditawarkan.
- Pemilihan TPK harus menggunakan kriteria yang jelas berdasarkan kualifikasi, keahlian dan kemampuan menjawab permasalahan yang dihadapi.
- Honor diberikan sesuai dengan nilai pasar wajar.
- Perjanjian harus ditandatangani sebelum jasa diberikan.
- Peraturan setempat dan persyaratan transparansi asosiasi industri mengenai syarat-syarat pemberitahuan/sign-off oleh perusahaan TPK bekerja harus dipatuhi. Semua dokumen telah lengkap diperoleh sebelum melakukan pembayaran.

✗ TIDAK DIBENARKAN

- Menyetujui memberikan pembayaran jasa sebelum jasa diberikan (retainer agreements).
- Menggunakan perjanjian konsultasi untuk mempromosikan produk merek lain.
- Membayar TPK sebagai suap untuk membeli, menyewa, merekomendasikan, menggunakan, merencanakan pembelian/penyewaan atau menyarankan produk Medtronic.
- Membayar untuk berbicara pada acara pemasaran bersama dimana konsultan mempromosikan kegiatannya sendiri.
- Membayar untuk tampil atau persiapan presentasi konferensi pihak ketiga atau bertindak sebagai conference faculty.
- Berkomitmen melakukan pembayaran berdasarkan volume bisnis konsultan di masa lalu, saat ini atau masa depan.

Contoh

Dokter A adalah ahli KOL dalam teknologi terkini alat pencangkakan jantung. Anda sedang menjelajah desain baru untuk alat pencangkakan dan memerlukan tanggapan dari KOL untuk mengevaluasi keselamatan desain. Anda kemudian membentuk Badan Penasehat dan meminta Dokter A untuk berpartisipasi. Dokter A tersebut meminta pembayaran upah merata untuk semua kehadirannya di masa depan. Upah tersebut harus dibayar saat ini sebagai "jaminan" untuk jasa di masa depan.

- ✓ Kompensasi dapat terdiri dari upah per jam/hari untuk setiap kehadiran anggota Badan Penasehat dan dibayarkan apabila jasa tersebut telah diberikan berdasarkan laporan tertulis yang menyatakan kegiatan tersebut telah dilakukan.
- ✗ "Perjanjian Retainer" untuk upah merata atas jasa yang diberikan dan waktu pelaksanaan

KOMPENSASI DOKTER – NILAI PASAR WAJAR



- Nilai Pasar Wajar (NPW) adalah nilai pembayaran atau upah yang wajar dan pantas diberikan kepada TPK atas jasa atau pekerjaan yang dilakukan, sesuai dengan faktor-faktor bisnis sah yang dapat dibuktikan. Apabila terdapat bukti-bukti resmi bahwa jasa konsumen dibutuhkan dan jasa tersebut bermanfaat bagi **Medtronic**, kompensasi dapat diberikan kepada konsumen dengan syarat tidak boleh lebih dari NPW.
- Jika Anda membutuhkan jasa seorang dokter yang bermanfaat bagi pengembangan pasar **Medtronic** di daerah Anda, seperti pelatihan dan pendidikan, silakan menghubungi perwakilan Bisnis **Medtronic**, perwakilan hukum atau perwakilan setempat Channel management Compliance untuk informasi hukum negara setempat yang berlaku; dan juga perhitungan NPW.

✓ DIBENARKAN

- Biaya kompensasi harus tertera jelas dalam perjanjian.
- Pembayaran harus sesuai dengan jumlah dalam perjanjian yang telah diberi tanggal dan ditandatangani. Perjanjian tersebut harus sudah ada sebelum kegiatan dimulai.
- Sedapat mungkin, pembayaran dilakukan melalui transfer ke rekening bank di negara tempat dokter bekerja atau jika dibutuhkan, ke rekening bank institusi medis sebagaimana dinyatakan oleh perusahaan tempat TPK bekerja. Semua salinan perjanjian, metode perhitungan NPW, tagihan dari konsumen, bukti transfer bank, bukti pelaksanaan jasa dan penjelasan manfaat jasa kepada distributor harus tersimpan dengan baik.

✗ TIDAK DIBENARKAN

- Melakukan pembayaran secara tunai atau setara tunai seperti kupon hadiah.
- Melakukan pembayaran dengan kartu kredit dan mengajukan klaim sebagai biaya bisnis.
- Memberikan upah kepada dokter atas jasa yang diberikan jika dokter tersebut juga mengeluarkan tagihan kepada pasien atau pihak ketiga lain (contoh: program kesehatan nasional atau perusahaan asuransi) untuk jasa yang sama.

Contoh

Bisnis Anda berpartisipasi dalam pembentukan sebuah Badan Penasehat dengan Dokter A dan para dokter lain dari 10 negara berbeda (termasuk AS, India, Jerman, Turki, Portugal, Kazakhstan, dll.) dan sebagaimana semua dokter akan mengadakan pertemuan beberapa kali dalam setahun untuk membicarakan topik yang diberikan, Anda ingin memastikan bahwa semua dokter dengan tugas serupa akan mendapatkan upah yang sama.

- ✓ Upah setiap TPK harus disesuaikan dengan pengalaman TPK dan NPW di negara tempat TPK tersebut bekerja.
- ✗ Setuju/berkomitmen untuk memberikan kompensasi yang setara kepada TPK yang sama untuk tugas yang dilakukan dalam Badan Penasehat tanpa menggunakan proses NPW.

HADIAH

- Hadiah dapat diberikan sesekali dan harus memiliki nilai yang mendidik, bermanfaat dari segi kesehatan atau menguntungkan pasien (contoh: buku teks kedokteran, model anatomi). Hadiah tersebut juga harus tidak bernilai tinggi dan sesuai dengan undang-undang nasional dan daerah, peraturan dan pedoman perilaku industri maupun profesional negara tempat konsumen berdomisili. Hadiah tidak boleh diberikan untuk kelancaran usaha atau keuntungan yang tidak sah. **Medtronic** memiliki petunjuk internal mengenai harga hadiah yang dapat Anda rujuk untuk membuat petunjuk Anda sendiri. Silakan menghubungi perwakilan bisnis **Medtronic**, hukum atau Channel management Compliance yang dengan senang hati akan membantu Anda.



✓ DIBENARKAN

- Diberikan hanya sesekali waktu.
- Hadiah harus memiliki nilai yang mendidik, bermanfaat dari segi kesehatan atau menguntungkan pasien seperti buku teks kedokteran dan model anatomi.
- Hadiah tersebut juga harus tidak bernilai tinggi.
- Sesuai dengan undang-undang nasional dan daerah, peraturan dan pedoman perilaku industri maupun profesional.
- Catat keterangannya, jumlah dan tujuan hadiah yang diberikan kepada konsumen harus tersimpan dengan baik dan pemberian tersebut tercatat dalam pembukuan keuangan sebagai "Hadiah untuk Konsumen". Nama penerima juga harus dicatat.

✗ TIDAK DIBENARKAN

- Memberikan uang tunai.
- Memberikan benda pribadi seperti pakaian, parfum, ipad, iphone, tikets, dll.
- Memberikan hadiah bernilai tinggi.
- Hadiah diberikan sebagai imbalan atas bisnis konsumen atau untuk mendapatkan lebih banyak bisnis, walaupun hadiah tersebut tidak bernilai tinggi.
- Memberikan hadiah kepada suami/istri, anak atau teman konsumen.

Contoh

Salah satu perwakilan perusahaan Anda membeli iPad sebagai hadiah untuk Dokter A. Dalam pembukuan, hadiah tercatat dalam pos "Alat-alat Kantor".

- ✓ Anda bisa melihat peraturan atau pedoman perilaku negara tempat TPK bekerja untuk mengetahui hadiah yang pantas untuk diberikan. Anda juga dapat mendidik karyawan Anda untuk mencatat hadiah tersebut dalam pos yang benar dalam pembukuan. Jika Anda merasa ragu, silakan menghubungi perwakilan bisnis **Medtronic**, hukum atau Channel management Compliance.
- ✗ Memberitahukan perwakilan Anda bahwa iPad tersebut tidak dapat diberikan sebagai hadiah. Memberikan hadiah untuk penggunaan pribadi dan mencatat dalam pos yang salah dalam pembukuan adalah pelanggaran serius undang-undang anti korupsi di banyak negara.

SUMBANGAN DAN DONASI

- Donasi dalam bentuk uang dan produk dapat diberikan untuk tujuan ilmiah, pendidikan, kesehatan atau tujuan sosial lainnya. Donasi hanya dapat diberikan kepada institusi atau badan tertentu dan tidak boleh diberikan kepada perorangan yang juga Konsumen. Donasi atau sumbangan tidak boleh dikaitkan dengan pembelian produk Medtronic dan digunakan untuk mempengaruhi keputusan setiap Konsumen dalam institusi tersebut. Jika Anda merasa ragu, silakan menghubungi perwakilan bisnis Medtronic, hukum atau Channel management Compliance.



✓ DIBENARKAN

- Donasi dimaksudkan untuk sumbangan atau tujuan sosial.
- Donasi dimaksudkan untuk mendukung program pendidikan atau penelitian.
- Semua catatan mengenai permintaan tertulis donasi, perjanjian yang ditandatangani dan tanda terima harus tersimpan.
- Harus diperuntukkan bagi institusi kesehatan atau badan sosial/ organisasi nirlaba dan bukan perorangan.
- Catat keterangannya, jumlah dan tujuan sumbangan atau donasi harus tersimpan dan dalam pembukuan, harus tercatat dalam pos "Sumbangan/Donasi". Nama dan alamat institusi penerima juga harus tertera.

✗ TIDAK DIBENARKAN

- Sumbangan atau donasi dikaitkan dengan nilai pembelian yang pernah dilakukan oleh penerima.
- Sumbangan atau donasi untuk mendapatkan bisnis dari penerima atau sebagai imbalan atas pembelian di masa lalu.
- Sumbangan atau donasi untuk penerima perorangan.
- Hibah atau sumbangan di luar dari kriteria tender pemberian kontrak kerja dan tidak terkait dengan pengadaan yang diberikan.
- Hibah atau sumbangan sebagai pengganti atas pengaruh yang bersifat tidak semestinya

Contoh

Institusi Dokter A mengundang Perusahaan Anda secara tertulis untuk turut berpartisipasi dalam pemberian beasiswa. Anda mengirimkan undangan tersebut kepada business manager yang menangani transaksi tersebut: "Apakah Anda telah menghubungi kuasa hukum kita mengenai keabsahan permintaan tersebut? Saya sangat mendukung, tetapi hal ini tidak boleh dikaitkan dengan volume pembelian. Apakah ini konsumen yang baru saja berpaling dari kita kepada kompetitor lain?"

- ✓ Dukungan finansial tidak boleh dikaitkan dengan volume pembelian yang dilakukan baik di masa lalu, saat ini ataupun masa depan.
- ✗ Tawarkan bantuan keuangan untuk memenangkan kembali akun konsumen

PENGGUNAAN JASA AGEN PERJALANAN ATAU EVENT PLANNER



- Menggunakan jasa agen perjalanan atau penyelenggara acara pada umumnya dibenarkan dengan melihat kondisi tertentu untuk memperkecil risiko kepatuhan terkait dengan pemilihan vendor dan pengeposan biaya yang benar.
- Menggunakan jasa agen perjalanan atau event planner dengan tujuan memberikan imbalan atas bisnis yang pernah dilakukan atau berharap untuk mendapatkan bisnis di masa depan adalah tidak dibenarkan. Silakan menghubungi perwakilan bisnis **Medtronic**, hukum atau Channel management Compliance yang akan siap membantu.

✓ DIBENARKAN

- Penggunaan agen perjalanan harus diketahui dan disetujui oleh Medtronic.
- Bisa Jika diperbolehkan oleh peraturan dan pedoman industri setempat.
- Agen perjalanan atau event planner harus mematuhi kebijakan Kepatuhan anti Korupsi distributor/agen Medtronic.
- Distributor atau agen harus meminta event planner untuk menyimpan semua catatan pengeluaran dan pembukuan untuk setiap acara atau perjalanan atas nama distributor.
- Semua catatan harus selalu siap untuk pemeriksaan sewaktu-waktu oleh distributor/agen atau Medtronic.
- Jasa hanya diberikan untuk konsumen yang menghadiri acara resmi yang disetujui.

✗ TIDAK DIBENARKAN

- Mengizinkan event planner tidak melaporkan pengeluaran dengan lengkap.
- Menggunakan jasa event planner yang didalamnya ada pejabat publik memiliki kepentingan.
- Menggunakan jasa event planner yang disarankan atau ditunjuk oleh konsumen.
- Mengizinkan event planner untuk menciptakan pos palsu.
- Menggunakan jasa event planner untuk melakukan hal-hal yang tidak bisa Anda lakukan menurut Kebijakan Anti Korupsi Medtronic, seperti membayar biaya perjalanan suami/istri atau teman konsumen atau memberikan hadiah yang tidak pantas.

Contoh

Anda menggunakan jasa event planner untuk mengurus kehadiran Dokter A dalam pertemuan Masyarakat Ilmiah atas nama Medtronic. Event planner dengan bangga berkata bahwa para dokter yang menggunakan jasa mereka merasa sangat puas dengan pelayanan mereka dan setelah acara selesai, para dokter tersebut semakin terdorong menggunakan produk perusahaan yang menjadi sponsor perjalanan mereka.

- ✓ Setelah agen perjalanan tersebut mendapat persetujuan dari Medtronic, Anda harus mengingatkan agen perjalanan untuk mematuhi petunjuk kepatuhan Medtronic, untuk menyimpan semua catatan pengeluaran dengan lengkap dan benar, dan agar tidak menggunakan bagian apapun dari rangkaian perjalanan untuk kepentingan bisnis yang telah ada ataupun yang baru atas nama Medtronic.
- ✗ Anda menjawab bahwa Anda senang mendengar kabar tersebut sebab Anda memperkirakan Anda tidak dapat mencapai kuota penjualan yang ditetapkan oleh Medtronic. Dengan demikian, Anda sangat beruntung jika agen perjalanan dapat mendorong penjualan untuk Anda.

SAMPEL DAN PRODUK GRATIS

- Dengan dokumentasi yang baik dan kepatuhan pada aturan serta peraturan maupun kebijakan internal dan pedoman harga dan diskon, Anda dapat memberikan produk dengan harga yang lebih rendah atau gratis kepada konsumen, termasuk dalam situasi berikut: demo produk/sampel, produk atau hal lain yang disediakan dengan jaminan Medtronic, produk dengan harga lebih rendah, produk yang dijual dalam program diskon, program pricing yang mencakup berbagai produk dan produk evaluasi tanpa biaya.



✓ DIBENARKAN

- Ketika memberikan sampel dan produk gratis untuk evaluasi, berikan dalam jumlah terbatas dan sesuai dengan undang-undang dan kode industri setempat..
- Berikan pemberitahuan bahwa produk telah diberikan kepada pelanggan dalam tagihan resmi, perjanjian tertulis atau dokumen lain yang sesuai.
- Menyimpan bukti-bukti pemberian sampel dan produk gratis kepada pelanggan dengan rapi dan memberi label "sampel dan produk gratis" dengan mencantumkan salinan tagihan resmi atau perjanjian tertulis atau bukti pengiriman termasuk nama dan alamat konsumen penerima.
- Semua dokumen harus siap sewaktu-waktu untuk diperiksa oleh Medtronic.
- Semua jaminan, diskon, potongan harga, dan program pricing harus dilakukan sesuai dengan hukum dan peraturan yang berlaku. Silakan menghubungi bagian Bisnis/Kepatuhan Medtronic untuk informasi lebih lanjut.

✗ TIDAK DIBENARKAN

- Memberikan sampel atau produk gratis tanpa dokumen.
- Memberikan sampel dan produk gratis sebagai imbalan untuk penjualan di masa lalu, saat ini dan masa depan.
- Memberikan sampel untuk keuntungan pribadi tenaga profesional kesehatan atau pejabat pemerintah.

Contoh

Dokter A membutuhkan dukungan Anda dalam bentuk bantuan produk. Anda menerima informasi bahwa Dokter A mengancam untuk tidak menggunakan produk Medtronic jika Anda menolak memberikan bantuan.

- ✓ Perusahaan berkomitmen membentuk kerja sama jangka panjang dengan para TPK dan institusi masing-masing dan akan mengevaluasi setiap permintaan sesuai dengan kebijakan perusahaan sebelum memberikan komitmen. Produk tidak boleh dijual atau dianggap sebagai imbalan jasa.
- ✗ Menawarkan atau memberikan sampel atau produk gratis kepada TPK dengan persyaratan tersurat atau tersirat untuk menggunakan atau membeli produk tersebut atau produk lain di masa depan, atau sebagai imbalan atas penggunaan atau pembelian produk di masa lalu.

PENELITIAN KLINIS

- Distributor dan agen dapat melaksanakan, mendanai, menjadi sponsor atau memberi dukungan pada segala jenis percobaan klinis dan/atau penelitian yang menggunakan produk Medtronic, dengan persetujuan tertulis dari Medtronic.



✓ DIBENARKAN

- Mendapatkan persetujuan tertulis dari **Medtronic**.

✗ TIDAK DIBENARKAN

- Melakukan, mendanai, menjadi sponsor atau memberi dukungan pada segala jenis percobaan klinis dan/atau penelitian yang menggunakan produk, tanpa persetujuan tertulis dari Medtronic.

Contoh

Dokter A ingin melakukan sebuah penelitian dengan menggunakan produk Medtronic dan meminta bantuan keuangan dari Anda serta sebuah alat gratis.

- ✓ Anda menyerahkan permintaan tersebut dan surat-surat terkait lainnya kepada Medtronic sebagai bahan pertimbangan dan memulai proses evaluasi penelitian tersebut.
- ✗ Setuju untuk memberikan bantuan tanpa mendapatkan persetujuan tertulis dari Medtronic.

TENDER

- Di banyak negara, tender merupakan sebuah prosedur yang diatur dengan hukum dan peraturan setempat yang harus dipatuhi. Untuk mengikuti proses tender, distributor membutuhkan surat dari Medtronic. Hal ini adalah prasyarat sebagai bukti bahwa distributor tersebut memiliki kontrak yang masih berlaku secara tertulis dengan Medtronic.



✓ DIBENARKAN

- Menjunjung transparansi.
- Mematuhi semua peraturan tender umum.
- Mengikuti semua prosedur tender pada perusahaan Anda. Menjaga kerahasiaan.

✗ TIDAK DIBENARKAN

- Berkolusi dengan pejabat tender atau penyedia jasa kesehatan untuk memecah kontrak menjadi beberapa kontrak untuk menghindari aturan dan peraturan mengenai proses pembelian.
- Bersama pejabat tender atau penyedia jasa kesehatan menyusun spesifikasi tender yang sesuai dengan produk Medtronic.
- Menawarkan produk atau layanan tambahan "gratis" dan produk atau layanan tersebut yang tidak tertera dalam dokumen tender atau kontrak atau memberikan hadiah bernilai tinggi untuk mempengaruhi keputusan.
- Menyalahgunakan kehadiran dalam kongres, pelatihan & pendidikan, dll untuk mempengaruhi keputusan tender.
- Memberikan dokumen pemasaran dan promosi yang tidak resmi/ belum disahkan.
- Melanggar kerahasiaan harga dan syarat/ketentuan usaha.
- Menggunakan atau memfasilitasi informasi persyaratan yang dapat mengakibatkan persaingan tidak sehat.

Contoh

Sebelum proses tender dimulai, Dokter A (perwakilan dari Bagian Tender) mengirimkan draf daftar spesifikasi dan meminta Distributor untuk menyertakan informasi mengenai produk Medtronic. Apa yang akan Anda lakukan?

- ✓ Mengembalikan spesifikasi draf dan menolak untuk memberi komentar, tetapi hanya menyatakan bahwa hal tersebut adalah tanggung jawab sepenuhnya pejabat tender untuk menetapkan spesifikasi tender. Anda juga menyatakan bahwa Anda sekarang telah memiliki informasi mengenai tender dan pejabat tender harus berbuat sesuatu (contoh: dengan memberikan informasi serupa kepada peserta tender yang lain atau mengubah spesifikasi tersebut).
- ✗ Membantu menyusun spesifikasi tender dan melihat hal ini sebagai keuntungan yang tidak dimiliki oleh kompetitor lain.

SUB-DISTRIBUTOR

- Sesuai perjanjian dengan **Medtronic**, kami ingin agar para Distributor kami memberi tahu tentang segala jenis penggunaan, atau niat untuk menggunakan, subdistributor atau kontraktor pihak ketiga lainnya, untuk mengungkapkan nama subdistributor, serta menjelaskan bagaimana cara Distributor ingin menggunakan subdistributor atau kontraktor pihak ketiga lainnya untuk mendistribusikan dan memasarkan produk **Medtronic**



✓ DIBENARKAN

- Memberi tahu Medtronic tentang penggunaan subdistributor atau kontraktor pihak ketiga lainnya.
- Menyaring dan menentukan mitra Anda.
- Memiliki perjanjian tertulis yang menyertakan klausul kepatuhan dan audit.
- Memastikan bahwa mereka menerima dan mematuhi semua kewajiban kepatuhan dengan cara dan standar yang sama atas perjanjian Anda dengan Medtronic.
- Anda boleh membagikan Pedoman Perilaku dan Kebijakan Anti-Korupsi Medtronic.

✗ TIDAK DIBENARKAN

- Menggunakan subdistributor atau kontraktor pihak ketiga lainnya di mana terdapat kepentingan pribadi dari pejabat publik, untuk mendapatkan bantuan dari pejabat pemerintah terkait.
- Menggunakan subdistributor atau kontraktor pihak ketiga lainnya hanya karena direkomendasikan oleh pelanggan.
- Mengabaikan risiko dengan para pihak tersebut (bendera merah = tanda peringatan)
- Mengizinkan para pihak tersebut untuk bertindak secara tidak etis atau melanggar Pedoman Perilaku Medtronic, Kebijakan Anti-Korupsi atau ketentuan hukum dan peraturan setempat.

Contoh

Beberapa minggu yang lalu, suatu perusahaan baru menghubungi Anda untuk mengajukan proposal kemitraan dalam distribusi produk Medtronic. Anda merasa bahwa proposal ini merupakan suatu peluang yang layak untuk dipertimbangkan dan Anda melakukan uji tuntas terhadap perusahaan tersebut, yang tidak mengungkapkan tanda peringatan apa pun. Apa lagi yang harus Anda lakukan?

- ✓ Memberi tahu Medtronic tentang niat Anda untuk menggunakan subdistributor ini dan tindakan penyaringan yang telah dilakukan. Anda juga ingin memastikan adanya perjanjian tertulis yang mencakup klausul kepatuhan dan audit yang serupa atas perjanjian Anda dengan Medtronic, serta memberikan pelatihan yang terkait dengan kepatuhan dan mendokumentasikan pelatihan tersebut.
- ✗ Mengabaikan kewajiban untuk memberi tahu Medtronic dan mengikatkan diri dalam perjanjian tertulis dengan pihak ini setelah mengetahui hasil uji tuntas yang bersih.

PRAKTIK ANTI-PERSAINGAN

- Praktik antipersaingan merupakan praktik bisnis yang mencegah atau mengurangi persaingan di suatu pasar. Praktik ini bisa mencakup: penetapan harga, kecurangan dalam penawaran tender (tender kolusif), alokasi pasar atau pelanggan, pertukaran informasi dengan pesaing yang bersifat sensitif secara komersial, penetapan dan pemeliharaan harga jual kembali, pembatasan penjualan kembali, kewajiban pembelian atau pasokan yang bersifat eksklusif,



✓ DIBENARKAN

- Berkolaborasi dengan pelanggan Anda (misalnya subdistributor) sesuai dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha. N.B. Subdistributor Anda merupakan suatu pihak pembeli independen dan harus melakukan serta mengambil keputusan yang terkait dengan semua kegiatan komersialnya (seperti partisipasi dalam tender, penjualan kepada pelanggan, harga yang ditawarkan) secara independen.
- Anda bisa memberikan rekomendasi harga yang bersifat tidak mengikat kepada subdistributor Anda dengan ketentuan bahwa: tidak ada tekanan yang dilakukan dan tidak ada insentif yang ditawarkan untuk menetapkan rekomendasi harga.
- Mengambil keputusan tanpa tekanan dan yang bersifat independen tentang apakah akan berpartisipasi dalam tender atau tidak tanpa mengomunikasikannya kepada subdistributor Anda atau para pesaing lainnya.

✗ TIDAK DIBENARKAN

- Mengikatkan diri dalam perjanjian yang berpotensi bersifat antipersaingan dengan para pesaing, pelanggan, atau pemasok.
- Melakukan pertukaran informasi dengan pesaing yang bersifat sensitif secara komersial, seperti penetapan harga, margin, persyaratan komersial, volume perdagangan, biaya produksi, rencana penjualan, dan strategi bisnis.
- Mengendalikan atau memberi pengaruh dalam bentuk apa pun atas kegiatan bisnis pelanggan, subdistributor di pasar, atau memaksakan pembatasan seperti penetapan harga jual kembali, kewajiban pembelian/pasokan yang bersifat eksklusif, pembatasan wilayah atau pelanggan, larangan ekspor, pembatasan penjualan online.
- Menyalahgunakan posisi yang berpotensi bersifat dominan di pasar (ketentuan eksklusivitas, rabat atau loyalitas, diskriminasi).

Contoh

Suatu tender publik akan dilakukan dan Anda memutuskan untuk mengadakan pertemuan dengan para subdistributor untuk membahas tentang siapa yang akan berpartisipasi dalam tender tersebut, serta persiapan penawaran yang terkait dengan produk Medtronic. Pendekatan manakah yang benar?

- ✓ Anda tahu bahwa dari sudut pandang hukum persaingan, subdistributor bisa menjadi pesaing Anda. Oleh karena itu, dilarang untuk melakukan segala bentuk diskusi, komunikasi, atau pengaturan antara diri Anda dan subdistributor Anda tentang tender publik. Setiap pihak harus sepenuhnya mengambil keputusan secara independen, tentang apakah akan berpartisipasi dalam tender tersebut atau tidak, termasuk pembuatan penawaran, harga, dan ketentuan komersial yang ditawarkan, dll.
- ✗ Memutuskan untuk berkoordinasi dengan subdistributor Anda yang akan berpartisipasi dalam tender tersebut dan menggunakan ketentuan apa karena Anda dan subdistributor Anda tidak memiliki posisi yang dominan di pasar, dan penawaran yang Anda berikan akan bermanfaat bagi pengguna akhir.

