**DO’s**

ADERIRE AI **4 PRINCIPI** BASE DEL CODICE DI CONDOTTA DI COCIR:

**SEPARAZIONE** TRA BENEFICI E PROCESSO DECISIONALE

**PROPORZIONALITÀ** DEI COMPENSI PER I SERVIZI EROGATI

**TRASPARENZA** NELLA GESTIONE DEI PROFESSIONISTI SANITARI

**DOCUMENTAZIONE** DEI BENEFICI EROGATI

|  |  |
| --- | --- |
| MEETING, OSPITALITÀ E CONGRESSI | **APPROVVIGIONAMENTO PUBBLICO** |
| Assicurarsi che ci sia una motivazione legittima per il meeting e che la sede sia adeguata. | Consentire alle Autorità contraenti di formulare senza interferenze tecniche specifiche, chiare e obiettive  |
| Rimborsare ai singoli Professionisti Sanitari solo spese di viaggio e alloggio ragionevoli per conferenze didattiche e scientifiche organizzate dagli Associati.Per le conferenze di terze parti, fornire supporto finanziario ai singoli Professionisti Sanitari solo se (1) l'evento organizzato dalla terza parte è un training che consiste in un addestramento pratico eseguito solitamente in un ambiente clinico o (2) se il Professionista Sanitario individuale è un relatore o un trainer professionista invitato da un Associato a parlare in un simposio satellite organizzato dall’Associato stessoa margine di una conferenza di terza parte.  | Riconoscere che le Autorità contraenti hanno solo possibilità limitate per essere esonerate da esperire procedure di appalto pubblico  |
| Garantire che l’ospitalità connessa ad un meeting sia commisurata come tempo e scopo | Rispettare il principio di equo trattamento degli offerenti nel caso si agisca in qualità di consulente di un’Autorità contraente  |
| Limitare i meeting e la relativa ospitalità rigorosamente ai soggetti che hanno un interesse professionale per il meeting stesso. | Riconoscere che le Autorità contraenti hanno possibilità limitate di effettuare modifiche ai documenti del bando o all’ambito di fornitura |
| Dare contributi finanziari a congressi per le attività scientifiche o formative solo all’organizzatore del congresso stesso edessere trasparenti rispetto al supporto fornito |  |
| ACCORDI DI CONSULENZA E DI RICERCA | TERZE PARTI INDIPENDENTI (TPI) |
| Garantire che vi sia un bisogno legittimo per i servizi riportati nel contratto in base alle qualifiche e alle competenze delProfessionista Sanitario | Selezionare TPI che si impegnino ad agire con integrità e in conformità con le leggi |
| Specificare servizi ed obiettivi finali in un apposito contratto | Condurre indagini dovute sulle TPI  |
| Documentare l’approvazione dell’istituto a cui appartiene il Professionista Sanitario | Imporre obblighi nei contratti con le TPI in modo da rispettare le leggi anticorruzione e il Codice di COCIR |
| Remunerare i consulenti secondo un equo valore di mercato | Monitorare e controllare le TPI |
| **APPARECCHIATURA PER DIMOSTRAZIONI E VALUTAZIONI** |  |
| Mettere a disposizione apparecchiature per dimostrazione/valutazione solo per un periodo ragionevole, di solito per meno di 6 mesi |
| Ottenere l’approvazione da parte dell’istituto del’ Professionista Sanitario |
| **OMAGGI ED EROGAZIONI LIBERALI (DONAZIONI)** | **ASSEGNAZIONE DI FONDI A FINI FORMATIVI** |
| Scoraggiare gli omaggi | Concedere fondi solo per migliorare la formazione medica, clinica o tecnologica o per formare pazienti o il pubblico in merito ad argomenti importanti per la salute |
| Limitarsi ad omaggi occasionali di modesto valore | Consentire al destinatario dei fondi di controllare in modo indipendente il contenuto dei programmi, i docenti , i metodi didattici, i materiali e le assegnazioni di borse di studio e selezionare i singoli Professionisti Sanitari che possono beneficiare della sovvenzione  |
| Fare donazioni solo per scopi benefici ad organizzazioni caritatevoli | Garantire che i fondi assegnati non siano subordinati a vendite passate, presenti o future |
| Assicurarsi, tramite il proprio processo di valutazione interna, che le donazioni non siano correlate a transazioni commerciali passate, presenti o future  | Stabilire un procedimento in base al quale le richieste per l’assegnazione di fondi debbano essere valutate separatamente dalle attività commerciali ed essere costantemente documentate  |
|  | **SPONSORIZZAZIONI** |
| Fornire la sponsorizzazione a conferenze di terze parti o training professionali a organizzatori professionali di conferenze  |
| Consentire all'organizzatore della conferenza professionale di controllare autonomamente (i) il contenuto del programma, la facoltà, i metodi educativi, i materiali, le borse di studio e (ii) selezionare i singoli operatori sanitari che possono beneficiare del contributo |

**DONT’s**

**NON TRASCURARE** I **4 PRINCIPI BASE** DEL CODICE DI CONDOTTA DI COCIR

|  |  |
| --- | --- |
| **OMAGGI ED EROGAZIONI LIBERALI (DONAZIONI)** | **ACCORDI DI CONSULENZA E DI RICERCA** |
| Trattare i Professionisti Sanitari con elargizioni numerose o eccessive  | Assegnare incarichi ai Professionisti Sanitari senza un bisogno legittimo, senza considerare le loro capacità e senza valutarne il contributo scientifico |
| Fornire denaro contante o equivalente | Collegare i finanziamenti per la ricerca alle vendite dei prodotti degli Associati(a meno che il prodotto sia specificatamente utilizzato per la ricerca o che la ricerca sia prevista nel bando di gara) |
| Effettuare donazioni per cause non benefiche o a organizzazioni non caritatevoli | Gestire risultati e scadenze in modo non chiaro  |
| Effettuare una donazione con l’intento di influire su una transazione commerciale | Celare l’accordo all’istituto del Professionista Sanitario |
| Celare il proprio contributo all’istituto a cui appartiene il Professionista Sanitario | Stabilire il compenso senza considerare l’equo valore di mercato |
| **APPARECCHIATURA PER DIMOSTRAZIONI E VALUTAZIONI** | **APPROVVIGIONAMENTO PUBBLICO** |
| Prestare apparecchiature senza un motivo appropriato e per un periodo superiore a 6 mesi | Influire in modo indebito su tecniche specifiche |
| Celare il prestito all’istituto del Professionista Sanitario | Offrire, direttamente o indirettamente, elargizioni o altri benefici per influire in modo improprio sui Professionisti Sanitari nel processo di appalto pubblico  |
| **MEETING, OSPITALITÀ E CONGRESSI** | Incoraggiare le Autorità contraenti a cercare un modo indebito per essere esonerati dalla procedura pubblica di appalto |
| Invitare a meeting in sedi inappropriate |  |
| Pagare il supporto finanziario ai singoli Professionisti Sanitari per partecipare a una conferenza di terze parti  |
| Dare contributi a convegni che non abbiano alcun apparente contenuto o valore scientifico o formativo |
| Trattare il Professionista Sanitario in modo sontuoso |
| Organizzare l’ospitalità in modo eccessivo rispetto al meeting |
| Estendere gli inviti ad altre persone che il Professionista Sanitario ( es. il coniuge) |
| Celare il proprio contributo all’istituto a cui appartiene il Professionista Sanitario |
| **TERZE PARTI INDIPENDENTI (TPI)** | **ASSEGNAZIONE DI FONDI A FINI FORMATIVI** |
| Non condurre indagini adeguate sulle TPI  | Assegnare fondi ai singoli Professionisti Sanitari |
| Non monitorare e formare le TPI | Utilizzare l’assegnazione di fondi per finanziare direttamente dotazioni a professori, primari di reparti o altre posizioni simili, né sostituire i budget di reparto |
|  | Fornire sussidi che non siano limitati all'educazione medica senza che i beneficiari delle sovvenzioni ne abbiano il controllo dell'uso  |
| Richiedere la selezione di determinati relatori o singoli Professionisti Sanitari per conferenze organizzate da terze parti |
| **SPONSORIZZAZIONE** |
| Richiedere la selezione di alcuni speakers o singoli Professionisti Sanitari per conferenze organizzate da organizzatori della conferenza professionale  |

Fare riferimento alle relative Q&A (domande&risposte) per istruzioni interpretative. Chiedete consigli o segnalate problemi al Comitato del Codice di condotta COCIR.