



# 2017 APEC Business Ethics for SMEs Forum

Hà Nội, Việt Nam | September 7–8, 2017

## TỌA ĐÀM NGÀNH THUỐC SINH HỌC

### *Phương thức tương tác đa bên*

#### TÌNH HUỐNG 1

Bạn là người chịu trách nhiệm việc tuân thủ trong một công ty nhỏ về thuốc sinh học tại Hà Nội. Quản lý Sản phẩm thuốc Đái tháo đường trong công ty nói với bạn rằng anh ta đã nhận được email từ một tổ chức y tế địa phương. Tổ chức này cấp chứng chỉ Giáo dục Y khoa Liên tục (CME) cho các hội nghị giáo dục y khoa ví dụ như những hội nghị mà công ty bạn thực hiện, tại đó bạn mời các nhân viên y tế (HCP) làm diễn giả cho các hội nghị này. Quản lý Sản phẩm nói với bạn rằng tổ chức này đang yêu cầu những thay đổi sau đây:

- Ngoài việc được chi trả cho công việc cấp chứng chỉ, họ còn yêu cầu tất cả tiền thù lao cho diễn giả phải được thực hiện và chi trả thông qua họ.
- Vì khối lượng của việc cấp chứng chỉ đã tăng rõ rệt nên họ đang cân nhắc việc đưa quyền xem xét ưu tiên cho những công ty nào sẽ là tài trợ vàng cho hội nghị thường niên của họ. Chương trình và địa điểm của năm 2017 vẫn chưa được thông qua lần cuối nhưng email đề xuất sẽ tổ chức ở khu nghỉ dưỡng sang trọng trên bờ biển, để chắc chắn có lương lớn HCP tham dự và cũng để đáp ứng nhu cầu của chồng/vợ của những người sẽ tham dự.

**Có những vấn đề nào liên quan đến các tình huống này liên quan đến Các Nguyên tắc APEC Mexico City?**

#### **Cân nhắc:**

- Trước khi đưa ra lời khuyên, bạn có cần thêm thông tin nào không?
- Bạn trả lời email ở dạng gạch đầu dòng như thế nào?