

**ZARZĄDZENIE NR 23/2012**  
**Dyrektora Instytutu Reumatologii**  
**z dnia 23.07.2012**

w sprawie spotkań z pracownikami Instytutu Reumatologii z Klientami zewnętrznymi

na podstawie art. 52 ustawy z dnia 6 września 2001 r. Prawo farmaceutyczne (tj. Dz. U. z 2008 r. Nr. 45, poz. 271) § 13 rozporządzenia Ministra Zdrowia z dnia 21 listopada 2008 r. w sprawie reklamy produktów leczniczych (Dz.U.210, poz.1327) oraz Zaleceń Ministra Zdrowia z dnia 24 lutego 2010 r. w sprawie stosowania wytycznych dotyczących zasad przyjmowania klientów zewnętrznych w jednostkach organizacyjnych podległych lub nadzorowanych przez Ministra Zdrowia ustala się co następuje:

§1

Ilekróć w niniejszym Zarządzeniu jest mowa o:

1. Kliencie zewnętrznym – należy przez to rozumieć osobę fizyczną lub prawną prowadzącą działalność gospodarczą w przedmiocie wytwarzania lub obrotu produktami leczniczymi lub wyrobami medycznymi, stowarzyszenie, fundację lub inną organizację podejmującą, w zakresie dotyczącym wytwarzania lub obrotu produktami leczniczymi lub wyrobami medycznymi, nawiązującymi kontakt z przedstawicielami Instytutu Reumatologii,
2. Kontakcie podejmowanym przez klienta zewnętrznego - należy przez to rozumieć rozmowę telefoniczną, spotkanie, przesyłkę oraz kontakt drogą elektroniczną w przedmiocie działalności klienta zewnętrznego.

§2

Klient zewnętrzny występuje w formie pisemnej lub pocztą elektroniczną (e-mail: [spotkania@ir.ids.pl](mailto:spotkania@ir.ids.pl)) do Dyrektora Instytutu z wnioskiem o uzyskanie zgody na spotkanie z pracownikiem Instytutu.

§3

Wniosek Klienta zewnętrznego winien zawierać co najmniej:

1. Nazwę klienta zewnętrznego oraz imię i nazwisko jego przedstawiciela,
2. Imię i nazwisko pracownika Instytutu, z którym planowane jest spotkanie,
3. Propozycje daty i godziny spotkania,
4. Określenie celu spotkania (np.: reklama produktu leczniczego, dostarczenie próbek produktów leczniczych, sponsorowanie wyjazdów na konferencje, zjazdy i kongresy naukowe, zbieranie informacji o działaniach niepożądanych leków, przekazanie bezpłatnych próbek leków).

§4

Złożony przez Klienta wniosek podlega wpisowi do ewidencji spotkań prowadzonych w Instytucie Reumatologii przez Zastępcę Dyrektora ds. Klinicznych.

## §5

Zastępca Dyrektora Instytutu ds. Klinicznych w ciągu do 3 dni informuje pracownika o wpłynięcie wniosku celem wyrażenia zgody przez pracownika na odbycie spotkania.

## §6

W przypadku wyrażenia zainteresowania pracownika spotkaniem Zastępca Dyrektora Instytutu ds. Klinicznych niezwłocznie informuje Klienta zewnętrznego o możliwości spotkania odnotowując ten fakt w ewidencji.

## §7

1. Spotkanie odbywa się w miejscu wyznaczonym przez Dyrektora Instytutu.
2. Sposób organizacji spotkań, czas jego odbycia oraz przebieg odbywa się zgodnie z zasadami określonymi w rozporządzeniu Ministra Zdrowia z dnia 21.11.2008 roku w sprawie reklamy produktów leczniczych (Dz.U.Nr 210, poz. 1327)

## §8

Spotkanie ma charakter otwarty i uczestniczyć w nim mogą inni pracownicy Instytutu.

## §9

1. Każdy kontakt z Klientem zewnętrznym powinien być niezwłocznie udokumentowany przez pracownika, który na ten kontakt wyraził zgodę w formie pisemnej z załączeniem do tej informacji wszelkich dokumentów jakie w czasie spotkania od klienta zewnętrznego pracownik otrzymał.
2. Dokument, o którym mowa w ust. 1 powinna zawierać:
  - a. wskazanie klienta zewnętrznego, formę jego działalności oraz sposób podjętego kontaktu,
  - b. wskazanie, w przypadku stowarzyszeń, fundacji lub innych organizacji źródeł ich finansowania,
  - c. imię i nazwisko osoby występującej w imieniu klienta zewnętrznego,
  - d. określenie spraw, których kontakt dotyczył, w tym określenie produktu leczniczego lub wyrobu medycznego,
  - e. opisanie wpływu jaki może wywierać kontakt z klientem zewnętrznym na dokonanie ewentualnego zakupu produktu leczniczego,
3. Adresatem informacji o kontakcie jest każdorazowo przełożony pracownika.

## §10

1. Wszystkie informacje o kontaktach z Klientami zewnętrznymi przełożeni zobowiązani są niezwłocznie przekazać do Zastępcy Dyrektora ds. Klinicznych wraz z zajęтым w sprawie stanowiskiem a w szczególności w odniesieniu do opisanego w §9 ust.2 ppkt e.
2. Wzór ewidencji kontaktów podejmowanych przez Klienta zewnętrznego stanowi załącznik do niniejszego zarządzenia.



## §11

W terminie do 7 dni od odbycia spotkania przedstawiciel Klienta zewnętrznego zobowiązany jest do przekazania w formie pisemnej lub drogą elektroniczną (e-mail: [spotkania@ir.ids.pl](mailto:spotkania@ir.ids.pl)) do Dyrektora Instytutu informację o przebiegu spotkania, zawierającą w szczególności dane dotyczące przekazania bezpłatnych próbek leków.

## §12

Naruszenie postanowień niniejszego Zarządzenia przez Klienta zewnętrznego lub jego przedstawiciela, a w szczególności odbywanie spotkań bez zgody Dyrektora Instytutu poza miejscem wskazanym, w innym czasie niż wskazany, będzie skutkowało brakiem zgody na spotkania dla wszystkich przedstawicieli danego Klienta zewnętrznego przez okres od 3 miesięcy do 1 roku.

## §13

Naruszenie postanowień niniejszego Zarządzenia przez pracownika Instytutu będzie skutkowało właściwymi dla danej sprawy decyzjami kadrowymi.

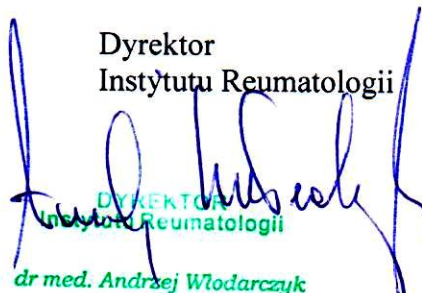
## §14

Od podejmowanych decyzji w wykonaniu niniejszego Zarządzenia przysługuje prawo złożenia wniosku o ponowne rozpoznanie sprawy przez Dyrektora Instytutu.

## §15

Z dniem wejścia Zarządzenia w życie traci moc Zarządzenie Dyrektora Instytutu Reumatologii nr 5 z 2010 roku i nr 9 z 2010 r.

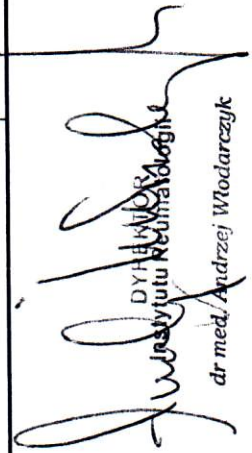
Dyrektor  
Instytutu Reumatologii



DYREKTOR  
Instytutu Reumatologii

dr med. Andrzej Włodarczyk

	Imię i nazwisko pracownika	Nazwa klienta zewnętrznego	Rodzaj działalności	Sposób kontaktu (np. telefon, mail, rozmowa)	Źródło finansowania (tylko w przypadku stowarzyszeń, fundacji)	Imię i nazwisko kontaktującej się osoby	Temat rozmowy, nazwa promowanych produktów leczniczych/wyrobów medycznych	Czy "kontakt" z klientem zewnętrznym wpłynął na ilość stosowanego produktu
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
21								
22								
23								
24								
25								
26								
27								
28								
29								
30								
31								
32								
32								

  
 DYREKTOR  
 Instytutu Reumatologii  
 dr med. Andrzej Włodarczyk