

Тренинг общественных экспертов и пациентов
«ОТВЕТСТВЕННЫЙ ПАЦИЕНТ»



Основы взаимодействия организаций пациентов и фармкомпаний

Жулёв Юрий Александрович
Сопредседатель Всероссийского союза пациентов,
президент Всероссийского общества гемофилии

27-28 мая 2023 года



Направления работы общества пациентов

- Сбор обращений и жалоб
- Анализ причин системных сбоев и нарушений
- Информирование пациентов
- Взаимодействие со всеми субъектами системы здравоохранения
- Отстаивание прав пациентов на качественную и доступную медицинскую помощь



Взаимодействие пациентских организаций и фармкомпаний



- Необходимо понимать роль и место пациентской организации (ошибки в позиционировании)
- Установление контакта
- Подготовка информационных материалов, аргументации
- Поиск экспертов из профессионального сообщества
- Формирование коалиции

Взаимодействие пациентских организаций и фармкомпаний



- Формулирование основных целей и задач взаимодействия
- Подготовка программы (проекта)
- Координация деятельности в сфере взаимодействия
- Обязательные промежуточные совещания и консультации



Взаимодействие пациентских организаций и фармкомпаний



- Экспертное сопровождение взаимодействия
- Финансовая поддержка проектов: спонсорство vs пожертвование
- Длительность реализации совместных проектов
- Сохранение независимости НКО
- Участие других партнёров в программе защиты прав пациентов

Взаимодействие пациентских организаций и фармкомпаний



- Благотворительная поддержка информационных программ НКО: сайты, литература, школы пациента, горячая линия и т.д.
- Разработка и реализация фармкомпаниями собственных программ поддержки пациентов
- Выполнение требований кодекса этики ВСП
- Уточнение требований комплаенса фармкомпаний

Взаимодействие пациентских организаций и фармкомпаний



Виды договорных отношений:

- Благотворительное пожертвование
- Спонсорская поддержка (реклама?)

Взаимодействие пациентских организаций и фармкомпаний



Важные аспекты договорных отношений:

- Узнать требования комплаенса (административно-хозяйственные расходы, выплаты зарплаты и гонораров, взаимоотношения с врачами и т.д.)
- Составление проекта или программы
- Наличие сметы
- Предоставление отчетности (первичные документы?)
- Спонсорская поддержка (реклама, налоги, упрощенное налогообложение)
- Особое указание в договоре, что взаимодействие не связано с коммерческой деятельностью фармкомпаний и продвижением её продукции



СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ!

Тренинг «ОТВЕТСТВЕННЫЙ ПАЦИЕНТ»
<https://forum-vsp.ru/tren-23-1/>