

Slide Kit คู่มือการสอน ชุดที่ 1

TPMA

เกณฑ์จริยธรรมการส่งเสริมการขาย (เพิ่มเติม ครั้งที่1)

แบบทดสอบ เพื่อการศึกษา ผู้แทนยา

โดย นาย มนุ สว่างแจ้ง ,กรรมการ คณะกรรมการเกณฑ์จริยธรรม, TPMA

1.ข้อกำหนดทั่วไปที่ใช้กับปฏิบัติการส่งเสริมการขายยา ผู้แทนยาที่ดีต้องปฏิบัติตัวอย่างไร?

- 1.ต้องไม่นำความเสื่อมเสียมาให้กับสมาคมฯหรืออุตสาหกรรมยาของประเทศ**
- 2.ควรเป็นข้อมูลแพทย์ที่เป็นปัจจุบัน เทียงตรง ครบทุกด้าน และไม่สร้างความเข้าใจผิด**
- 3.ไม่ควรอ้างอิงในเชิงลบหลู่ผลิตภัณฑ์หรือผู้ผลิตอื่นๆ**
- 4.ถูกทุกข้อ**

2. (สื่อสิ่งพิมพ์สำหรับส่งเสริมผลิตภัณฑ์ รวมถึงการโฆษณา)

Product Manager ต้องการจะทำ **literature** สำหรับให้ผู้แทนยานำไปใช้เพื่อให้รายละเอียดแพทย์ เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ที่ต้องการส่งเสริมการขาย **Product Manager** ต้องทำอะไรก่อนอันดับแรก ข้อใด

1. บริษัทต้องดำเนินการตามข้อกำหนดในพระราชบัญญัติยาพ.ศ. 2562 (ฉบับล่าสุด) โดยต้องได้รับอนุมัติจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา ก่อนเผยแพร่โฆษณาและใช้เพียงในช่วงเวลาที่ได้รับอนุมัติเท่านั้น
2. บริษัทต้องไม่ลอกเลียนแบบ คัดลอก คำขวัญ หรือการจัดวางหน้า อย่างที่บริษัทอื่นใช้ ในทางที่จะทำให้เกิดความเข้าใจผิดหรือสับสนได้
3. วัสดุที่ตัวแทนเวชภัณฑ์ใช้ เช่นอุปกรณ์ที่ใช้อธิบายรายละเอียดของเวชภัณฑ์ เอกสารแจก แผ่นพับ โปสเตอร์ และส่วนที่ทิ้งไว้ให้เป็นตัวอย่าง จะต้องแจกให้เฉพาะผู้ประกอบวิชาชีพเท่านั้น
4. ถูกทุกข้อ

3. ELECTRONIC MATERIALS,AUDIOVISUALS,INCLUDING DIGITAL MEDIA

(วัสดุอิเล็กทรอนิกส์ โสตทัศนอุปกรณ์ รวมถึงสื่อดิจิทัล)

ข้อกำหนดสื่อสิ่งพิมพ์ใช้ได้กับวัสดุส่งเสริมการขายอิเล็กทรอนิกส์และโสตทัศนอุปกรณ์ด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกรณีเว็บไซต์ที่เกี่ยวกับเก็ส์ชภัณฑ์และสื่อดิจิทัลอื่นๆ คำว่า โสตทัศนอุปกรณ์ หมายถึงการบันทึกเสียง การบันทึกวีซีดี ดีวีดี เทป การเสนอสไลด์ สิ่งบันทึกภาพ

เนื้อหา (content)ในโฆษณา ที่จะเผยแพร่ออกอากาศทางโทรทัศน์หรือวิทยุ หรือ Social media ควรเป็นอย่างไร

- 1. อัดลักษณะของบริษัทเก็ส์ชภัณฑ์และกลุ่มเป้าหมายควรจะแสดงไว้อย่างไรก็ได้**
- 2. เนื้อหาในสื่อไม่จำเป็นจะต้องเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย**
- 3 ข้อมูลต้องเป็นไปตามกฎหมาย และต้องได้รับอนุมัติจาก อย ก่อน**
- 4. ถูกทุกข้อ**

4. INTERACTIONS WITH HEALTHCARE PROFESSIONALS

(ปฏิสัมพันธ์กับผู้ประกอบวิชาชีพ)

การจัดงานการประชุมวิชาการ ไม่ควรทำข้อใดที่เสี่ยงกับกฎหมาย ป.ป.ช.?

1. บริษัทให้ผู้แทนยาเสนอสิ่งจูงใจเป็นตัวเงินเกิน 3,000 บาท เพื่อเชิญชวนให้ผู้ประกอบวิชาชีพแวะมาเยี่ยมร้านแสดงผลิตภัณฑ์ของตน หรือจ่ายเงินสดเป็นค่าเดินทางมาประชุม
2. บริษัทให้การอุปถัมภ์จะจำกัดอยู่ในขอบเขตเช่น ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ค่าอาหาร ที่พัก และค่าลงทะเบียนการประชุมเท่านั้น และไม่มีการจ่ายให้ผู้ติดตาม
3. บริษัทไม่สนับสนุนกิจกรรมกีฬาหรือการบันเทิงอื่นๆ รวมทั้ง กิจกรรมพักผ่อนและสังคม ฯลฯ เพราะอาจมองว่าเป็นการให้รางวัลจูงใจ
4. การสนับสนุนอาจทำได้โดยตรงกับสถาบัน ไม่ใช่ตัวบุคคล

5. SYMPOSIA AND CONGRESSES (การประชุมทางวิชาการ และการประชุมใหญ่) การประชุมทางวิชาการ การประชุมใหญ่ และการประชุมอื่น ๆ ในทำนองเดียวกันนี้ เป็นสิ่งที่ขาดเสียไม่ได้สำหรับการเผยแพร่ความรู้และประสบการณ์ ในการจัดการประชุมนั้น จุดสนใจหลักควรอยู่ที่วิชาการ และการให้ความรู้ **หากบริษัทฯ ต้องการเชิญแพทย์ไปประชุมวิชาการในประเทศ และต่างประเทศ บริษัทควรจะปฏิบัติข้อใดเป็นอันดับแรก**

- 1. บริษัทไม่สนับสนุน การจัดการประชุมสถานที่ที่ไม่เหมาะสม ในแง่ความปลอดภัยในการเดินทาง อาจมีความเสี่ยง ค่าใช้จ่ายแพง เช่น เกาะสมุย**
- 2. การเชิญแพทย์ไปประชุมวิชาการทั่วไปควรจะเชิญผ่านส่วนกลางเท่านั้น**
- 3. ให้การอุปถัมภ์จะจำกัดอยู่ในขอบเขตค่าใช้จ่ายใน**

6.FEES FOR SERVICES (ค่าตอบแทน)

ผู้ประกอบการวิชาชีพอาจได้รับเชิญเป็นที่ปรึกษา วิทยากร และ/หรือเป็นประธานการประชุม ร่วมในการวิจัยทางการแพทย์/วิทยาศาสตร์ การวิจัยทางคลินิก หรือการจัดอบรม ร่วมในการประชุมคณะกรรมการที่ปรึกษา หรือร่วมในการวิจัยตลาด เป็นต้น

การให้ค่าตอบแทน การจัดการเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาและบริการดังกล่าว ต้องเป็นไปตามหลักเกณฑ์ต่อไปนี้?

- 1.เป็นช่องทางหนึ่งในการจ่ายสินบนทางอ้อม คือโดยการเชิญมาเป็นที่ปรึกษาบริษัททั้งที่ไม่มี ความเชี่ยวชาญอะไรมากนักในธุรกิจบริษัท**
- 2.การจ้างผู้ประกอบการวิชาชีพข้างต้นเพื่อให้บริการที่เกี่ยวข้อง ต้องการจ้าง เพื่อเป็นการโน้มน้าวให้เกิดการสั่งใช้ยา การแนะนำ จัดซื้อ จัดหา และ/หรือบริหารจัดการยาใดๆ**
- 3.การให้ค่าตอบแทนต่อบริการต้องสมเหตุสมผลและสะท้อนอัตราปกติที่เป็นธรรมสำหรับบริการที่ให้**
- 4.ถูกทุกข้อ**

7.CUSTOMARY GIFTS,PROMOTIONAL AIDS AND ITEM OF MEDICAL UTILITIES (ของขวัญตามเทศกาล เครื่องมือส่งเสริมผลิตภัณฑ์ และ สิ่งของที่เป็นประโยชน์ทางการแพทย์ สำหรับบุคลากรทางการแพทย์ CUMTOMARY GIFTS (ของขวัญตามเทศกาล) ปัจจุบัน หน่วยงานใน เครือ ทรวงสาธารณสุขมีนโยบาย no gift policy ผู้แทนฯควรปฏิบัติตนอย่างไรถึงจะเหมาะสม?

- 1. ให้บัตรอวยพรก็เพียงพอ**
- 2. แอบมอบของขวัญปีใหม่ สามารถกระทำได้ตามความพอใจ โดยฝากเลขานุการ ไว้ที่หน้าห้อง**
- 3. จ่ายเงินสด เช็ค หรือทองคำ หรือของขวัญที่สามารถตีค่าเป็นเงินสด (เช่น เช็ค ของขวัญ) ให้ผู้แพทย์ที่ช่วยใช้ยา**
- 4. ให้ของขวัญแก่แพทย์ และ หัวหน้าแผนกเภสัชกรรม “ไม่บ่อยครั้ง” โดยของขวัญนั้นมีมูลค่าไม่เกิน 3,000 บาท และให้ในโอกาสวันเกิดเท่านั้น**

8. PROMOTIONAL AIDS (เครื่องมือส่งเสริมผลิตภัณฑ์) **บริษัทควรมีแนวทางปฏิบัติอย่างไร?**

- 1. เครื่องมือส่งเสริมผลิตภัณฑ์ (promotional aids หรือ giveaway) เป็นสิ่งของที่ไม่ใช่ตัวเงินที่ให้เพื่อวัตถุประสงค์ในการส่งเสริมผลิตภัณฑ์ โดยจะต้องเป็นของที่มีความเกี่ยวข้องกับงานของผู้รับที่เป็นผู้ประกอบการวิชาชีพ และควรมีทั้งมูลค่าและปริมาณที่ไม่สูงเกินไป**
- 2. เครื่องมือส่งเสริมผลิตภัณฑ์ที่ทำขึ้นเพื่อย้่าตราสินค้า จะระบุเพียงชื่อการค้า และ/หรือ ตราสินค้า (logo) และ/หรือ ชื่อบริษัท โดยต้องไม่ระบุข้อความอ้างอิงสรรพคุณใด ๆ หรือ คำขวัญที่เป็นเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ หรือข้อความส่งเสริมผลิตภัณฑ์อื่น**
- 3. เครื่องมือส่งเสริมผลิตภัณฑ์ไม่ควรีมูลค่าเกินกว่าชั้นละ 500 บาท และควรเป็นสิ่งของที่เกี่ยวข้องกับการประกอบการวิชาชีพ**
- 4. ถูกทั้ง 3 ข้อ**

9. ITEMS OF MEDICAL UTILITIES (สิ่งของที่เป็นประโยชน์ทางการแพทย์) บริษัทพยายามลดค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับของแจกที่ให้ผู้แทนยานำไปให้แพทย์ ข้ออะไรที่ควรลดก่อนอันดับแรก

- 1. มูลค่าของสิ่งนั้นเกิน 3,000 บาท(สามพันบาท)**
- 2. สิ่งของที่เป็นประโยชน์ทางการแพทย์ไม่อาจทดแทนการปฏิบัติหน้าที่ปกติ แต่เป็นประโยชน์ในการส่งเสริมบริการทางการแพทย์หรือการดูแลผู้ป่วยอย่างไรก็ดี**
- 3. ถึงแม้ว่าสิ่งของที่เป็นประโยชน์ทางการแพทย์แต่ละชิ้นนั้นเป็นของที่เหมาะสม บริษัทไม่ควรเสนอให้สิ่งเหล่านี้บ่อยๆ**
- 4. ถูกทุกข้อ**

10. SAMPLES (ตัวอย่างผลิตภัณฑ์)

**ผู้แทนยาจะเสนอยาเข้า รพ ผู้แทนยาควรจะทำอย่างไร ถึงจะเป็นไป
เกณฑ์จริยธรรม สมาคม**

**1.ให้ส่งตัวอย่างยาไปที่ห้องยาโดยตรง ผู้แทนยาไม่ควรนำมาเอง โดยจัด
ส่งผ่านผู้จัดจำหน่าย หรือทางไปรษณีย์ หรือทางบริษัทส่งสินค้า หรือวิธี
ทางอื่นๆ ที่เหมาะสม**

2.ไม่ซื้อ ขาย หรือเสนอเพื่อซื้อขาย แลกเปลี่ยนตัวอย่างยา

3. ไม่ควรนำตัวอย่างไปให้แพทย์ที่ OPD เพื่อให้ทดลองใช้

4. ถูกทุกข้อ

11. Continuous Medical Education หรือ CME การสนับสนุนการศึกษาต่อเนื่องทางการแพทย์ การศึกษาต่อเนื่องทางการแพทย์ จะช่วยให้มั่นใจได้ว่าบุคลากรทางการแพทย์ได้รับข้อมูลที่ทันสมัย ถูกต้องมากที่สุดและเป็นข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับการบำบัดรักษาที่มีความสำคัญในการส่งเสริมการดูแลผู้ป่วยและการเพิ่มประสิทธิภาพระบบการ รักษาพยาบาลโดยรวม

บริษัทควรจะปฏิบัติอย่างไรจึงจะเหมาะสม ข้อใด

1. การสนับสนุนทางการเงิน ต่อสถาบันที่จัด **CME** บริษัทสามารถทำได้
2. ให้การสนับสนุน เฉพาะที่จัด **CME** โดยสถาบันการศึกษา หรือ โรงเรียนแพทย์เท่านั้น
3. เป็น ไปเพื่อเพิ่มพูนความรู้วิชาการทางการแพทย์เท่านั้น
4. ถูกทั้ง 3 ข้อ

12. การวิจัยทางคลินิกและความโปร่งใส เกี่ยวกับความความโปร่งใส ถึงแม้บริษัทที่ผลิตยาในประเทศจะไม่มีการทำวิจัยทางคลินิก

**ถ้าบริษัทที่มีธุรกิจผลิตยาในประเทศและเป็น ตัวแทนในประเทศไทย กับบริษัทข้ามชาติ
ควรจะคำนึงถึงข้อใด**

1. บริษัทมีพันธะที่จะต้องทำให้เกิดความโปร่งใสในการทำการวิจัย
ทางคลินิกที่บริษัทเป็นผู้สนับสนุน

2. ดังเป็นที่ยอมรับว่าสิ่งสำคัญ อันจะเป็นประโยชน์ต่อการสาธารณสุข คือ การเปิดเผย
ข้อมูลการ วิจัยทางคลินิกต่อผู้ประกอบวิชาชีพเวชกรรม ผู้ป่วย และบุคคล
อื่นๆ

3. การเปิดเผยดังกล่าวจะต้องคงไว้ซึ่งการปกป้องข้อมูลส่วนบุคคล ทรัพย์สินทางปัญญา และ
สิทธิตามสัญญา รวมถึงต้องเป็นไปตามกฎหมาย และแนวปฏิบัติของประเทศในเรื่อง
กฎหมายสิทธิบัตร

4. ถูกทุกข้อ

13. การวิจัยตลาด จุดประสงค์เพียงอย่างเดียวของกิจกรรมนี้คือต้องเป็นการเก็บข้อมูล ข้อใดที่บริษัทขาดต้องระมัดระวัง ไม่ใช่เป็นเครื่องมือ เพื่อเพิ่มยอดขาย

1 วิธีการที่ใช้ในการวิจัยตลาดต้องไม่เป็นการสร้างความเสียหาย

2 การวิจัยตลาด ไม่ว่าจะในกรณีใด จะต้องไม่นำมาใช้ในลักษณะแอบแฝงเพื่อเป็นการส่งเสริมการขาย

3 ต้องเก็บข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ให้ข้อมูลเป็นความลับ เว้นแต่จะมี การตกลงให้เปิดเผยได้

4 ควรใช้ความระมัดระวังมิให้ผู้ให้ข้อมูลได้รับความเสียหายจากการให้สัมภาษณ์หรือจากการสื่อสารที่เกี่ยวข้องกับโครงการวิจัย

14. ปฏิสัมพันธ์กับผู้ป่วย/องค์กรผู้ป่วย

อุตสาหกรรมเภสัชภัณฑ์มีผลประโยชน์หลายด้านร่วมกับกับองค์กรผู้ป่วย การมีปฏิสัมพันธ์ใดๆ กับองค์กรผู้ป่วยต้องอยู่บนพื้นฐานของจริยธรรม และ บริษัทต้องเคารพในความเป็นอิสระขององค์กรผู้ป่วย

ถ้าบริษัทผลิตในประเทศ ต้องการคืนกำไรให้สังคม แก่ผู้ป่วย ข้อใด ทำได้

1. การจัดประชุม บริษัทอาจให้การสนับสนุนทางการเงินในการจัดประชุมขององค์กรผู้ป่วยได้หากวัตถุประสงค์หลักของการ ประชุมนั้นเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ทางวิชาชีพ
2. การให้ความรู้แก่ผู้ป่วย ประชาชนควรสามารถเข้าถึงข้อมูลด้านสภาพทางการแพทย์ และการรักษาของแพทย์
3. เอกสารเพื่อผู้ป่วยเอกสารเพื่อผู้ป่วยเป็นเอกสารที่มุ่งให้ข้อมูลภายหลังจากที่ผู้ป่วย ได้รับความเข้าใจแล้ว จึงอาจเป็นข้อมูลเฉพาะของเภสัชภัณฑ์ ตัวใดตัวหนึ่ง
4. ถูกทุกข้อ

15 การส่งเสริมผลิตภัณฑ์ให้กับผู้ที่ไม่อยู่ในวงการแพทย์ (หรือ บุคคลทั่วไป)

บริษัทจะปฏิบัติให้เหมาะสมในข้อใด

1. ไม่ส่งเสริมผลิตภัณฑ์ที่เป็นยาที่ต้องมีใบสั่งแพทย์กับบุคคลทั่วไป เว้นแต่ กฎหมายจะอนุญาต
2. ไม่ให้ความหวังเกินจริงจากผลิตภัณฑ์ เมื่อบริษัทจำเป็นต้องสื่อสารกับสาธารณชน เพื่อตอบข้อสงสัย สร้างความตระหนักเกี่ยวกับโรคภัย หรือให้ความรู้
3. ไม่แจกสื่อมวลชน การทำข่าวแจกสื่อมวลชนที่เกี่ยวข้องกับยาที่ต้องมีใบสั่งแพทย์อาจทำไม่ได้ตามระเบียบของสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา
4. ถูกทุกข้อ

16. COMPANY PROCEDURES AND RESPONSIBILITIES

(ขั้นตอนการปฏิบัติตามเกณฑ์และความรับผิดชอบของบริษัท)

ถ้ามีผู้แทนยาใหม่ ก่อนออกตลาดข้อไหนสำคัญที่สุดที่ต้องทำก่อนให้ผู้แทนยาออกตลาดวันแรก

- 1 บริษัทมีหน้าที่ต้องดูแลให้มีขั้นตอนการปฏิบัติตามภายในบริษัทของตน เพื่อให้เป็นไปตามเกณฑ์ปฏิบัตินี้โดยสมบูรณ์แบบ ขั้นตอนเหล่านี้ควรจัดทำเป็นเอกสารให้พนักงานได้รับทราบและปฏิบัติตาม**
- 2 การอบรม บริษัทสมาชิกควรทำให้แน่ใจว่าผู้แทนยาหรือพนักงานขาย ยา ที่เกี่ยวข้องได้รับการอบรมที่เหมาะสมตามบทบาทหน้าที่อย่างสม่ำเสมอ**
- 3. การทดสอบ เมื่อผู้แทนยาได้รับการอบรมจาก Speaker สมาคม หรือ Code Champion ของบริษัท จะต้องผ่านการทดสอบทาง online เพื่อแน่ใจว่าผู้แทนยาได้เข้าใจเรื่อง เกณฑ์จริยธรรม บริษัท ,8มาตรการ ป.ป.ช. และ พรบ จัดซื้อจัดจ้าง**
- 4. ถูกทุกข้อ**

17. PROFESSIONAL SALES REPRESENTATIVE (ผู้แทนยา หรือ พนักงานขายยา) สิ่งที NGO ได้พูดออกอากาศทางทีวี กล่าวหาผู้แทนยาว่าเป็น Prettyขายยา ข้อใดที่นำมากล่าวหา

- 1. เชิญอดีตผู้แทนยา มาเล่าเรื่องวงการยา ว่าต้องทำกิจกรรมอะไรบ้างเพื่อเอาใจแพทย์**
- 2. ผู้แทนยาซื้อยาในบัญชีแพทย์เพื่อได้ยาราคาถูกต่อจากนั้น นำไปขายในร้านขายยา**
- 3 ผู้แทนยา แต่งตัวสวย บางคนแต่ตัวไม่เรียบร้อยและไม่เป็นทางการไปทำงาน**
- 4. ผู้แทนยาแย่งที่นั่งผู้ป่วย จับกลุ่มคุยเสียงดัง ไม่ระมัดระวังเรื่องเวลา สร้างความลำบากใจให้กับแพทย์ เภสัชกร หรือพยาบาล โดยเฉพาะอย่างยิ่งในแผนกผู้ป่วยนอก (OPD)**

18 คณะกรรมการการส่งเสริมการปฏิบัติตามเกณฑ์จริยธรรม
คณะกรรมการการส่งเสริมการปฏิบัติตามเกณฑ์จริยธรรมมีบทบาทอะไร
ในการให้คำแนะนำ แก่สมาชิก คือ

- 1. สอบถามหรือต้องการความชัดเจนในการปฏิบัติ**
- 2. มีหน้าที่ในการพัฒนา แนวทางปฏิบัติ (Guideline for practice) และ (Q&A)**
- 3. พัฒนา ปรับปรุงเกณฑ์จริยธรรม, หลักสูตร และ แบบทดสอบ ให้ทันสมัยและกฎหมายที่ออกใหม่**
- 4. ถูกทุกข้อ**

19 บทบาทของคณะกรรมการการเกณฑ์จริยธรรมคือ

**เนื่องจากมีบุคคลภายนอก และภายใน ต้องการร้องเรียนการกระทำผิด
เกณฑ์จริยธรรม ของบางบริษัท มากมาย แต่ไม่มีหน่วยงานในสมาคม รับ
เรื่องร้องเรียน บทบาทคณะกรรมการการเกณฑ์จริยธรรม คือ**

**1.เลขานุการและกรรมการ จะรับเรื่องราว ร้องทุกข์จากภายใน
สมาคมและนอกสมาคม ผ่าน website หรือ โดยตรง เมื่อได้รับเรื่องแล้ว
จะนำเรื่องเข้าสู่วาระการประชุม**

**2 บทบาทคณะกรรมการการเกณฑ์จริยธรรม คือประชุมร่วมกันอย่างน้อยทุก
ไตรมาสเพื่อพิจารณาข้อร้องเรียน ใต้วงวน ขอหลักฐานเพิ่มเติม และสรุป
รายงานเพื่อแจ้งกลับผู้ร้องเรียนและผู้ถูกร้องเรียน ภายใน 3 เดือน**

**3.คณะกรรมการจะพิจารณาตามระเบียบว่าด้วยขบวนการประชุม การ
ใต้วงวน การตัดสินใจ ตักเตือน ทำโทษ**

4.ถูกทุกข้อ

20. การดำเนินการต่อข้อร้องเรียน

การร้องเรียนเป็นทางการและไม่เป็นทางการคือ มีขั้นตอนดำเนินการอย่างไร

1 ข้อร้องเรียนเป็นทางการ คือ มีการลงนามชื่อ สกุลจริง ชื่อองค์กร หรือชื่อบริษัท อีเมล แอดเดสส์ และหมายเลขโทรศัพท์ พร้อมแนบหลักฐานอ้างอิง

2 ข้อร้องเรียนอย่างไม่เป็นทางการ สามารถส่งมาเป็นลายลักษณ์อักษรหรือทางโทรศัพท์มายังกรรมการและเลขานุการ คณะกรรมการเกณฑ์จริยธรรม ผู้ร้องเรียนไม่ว่าจะเป็นบริษัทสมาชิกหรือแหล่งอื่นที่ไม่ใช่สมาชิก อาจารย์ขอเป็นผู้ไม่ประสงค์ออกนาม

3 คณะกรรมการจะเก็บชื่อผู้ร้องเรียนเป็นความลับ แต่ในการพิจารณาการร้องเรียนจะเปิดเผยบริษัทจริงในการพิจารณาเพื่อป้องกันความผิดพลาดในขบวนการยุติธรรม

4.ถูกทุกข้อ

21 มาตรการการลงโทษ

เมื่อได้รับผลการพิจารณาของคณะกรรมการเกณฑ์จริยธรรม คณะกรรมการจะใช้มาตรการดังนี้ จากเบาไปหาหนักให้ตักเตือน ให้มีการให้คำมั่นว่าจะยุติพฤติกรรมนั้นๆเป็นลายลักษณ์อักษร โดยกำหนดวันที่จะให้ยุติกิจกรรมนั้นๆสมาคมอาจแจ้งปรับบริษัทที่ละเมิดดังต่อไปนี้

1 ปรับครั้งแรกอย่างน้อยครั้งละไม่เกิน 50,000 บาท

2 ปรับครั้งที่สอง ภายใน 12 เดือนอย่างน้อยไม่เกินครั้งละ 100,000 บาท
ค่าปรับจะต้องจ่ายภายใน 30 วันหลังจากได้รับแจ้ง ค่าปรับให้คณะกรรมการสามารถปรับได้ตามความเหมาะสมแต่ไม่เกินอัตราค่าปรับที่กล่าวไว้ข้างต้น

3. ปฏิเสธสมาชิกภาพของบริษัทเกิน 2 ปี

4. ถูกทุกข้อ