

КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА КОМПАНИИ ООО "ФЕРРИНГ ФАРМАСЕТИКАЛЗ" (МОСКВА,  
РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ) ПО ПОСТАВКАМ ПРОДУКЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

01 января 2024 года

**Содержание:**

1. Общие принципы
2. Рынок продукции и выбор деловых партнеров
3. Кредитная политика
4. Меры экономического стимулирования
5. Минимальный заказ
6. Лекарственные средства с истекшим или коротким сроком годности и лекарственные средства с поврежденной упаковкой

**1. Общие принципы**

ООО "Ферринг Фармасетикалз" (далее – компания «Ферринг»), юридическое лицо, учрежденное в соответствии с законодательством Российской Федерации, основывается на соблюдении российского и международного законодательства во всех сферах, рекомендациях антимонопольных органов, а также корпоративных ценностях и стандартах, включающих надлежащее корпоративное поведение, прозрачность в коммуникациях и финансовой отчетности, высокое качество, соответствие регуляторным нормам и другим отраслевым стандартам.

Большинство лекарственных средств компании «Ферринг» жизненно необходимы пациентам, таким образом, непрерывность и своевременность их поставок является основным принципом при осуществлении поставок продукции компании «Ферринг» на российском фармацевтическом рынке. Законодательство и фармацевтическая промышленность требуют от компании «Ферринг», а также от ее деловых партнеров, включая дистрибуторов, демонстрации высокого уровня профессионализма, точности и оперативности в выполнении своих функций, исполнения обязательств. Для надлежащего выполнения функций при осуществлении поставок продукции в России компания «Ферринг» заинтересована в эффективном сотрудничестве с партнерами для обеспечения дистрибуции своей продукции. Бизнес-философия компании «Ферринг» заключается в предоставлении своим деловым партнерам равнозначных и справедливых условий сотрудничества и предотвращении любых рисков недобросовестного партнерства и недобросовестной конкуренции. В этой связи компания «Ферринг» уделяет особое внимание выбору дистрибуторов, оценивая партнеров в соответствии с тем, как это предусмотрено практикой и рекомендациями Федеральной антимонопольной службы (ФАС) России – федеральным антимонопольным органом Российской Федерации, а также сотрудничая с теми лицами, которые имеют право распространять товары, подтверждая соблюдение действующего законодательства, норм деловой этики, коммерческой практики и надлежащее исполнение обязательств по сделкам.

Настоящая Коммерческая политика была разработана для того, чтобы регламентировать отношения компании «Ферринг» с ее дистрибуторами и установить четкие и прозрачные критерии при заключении сделок (договоров или соглашений) на поставку продукции и предоставление



коммерческих условий. Основываясь на законодательных нормах, рекомендациях ФАС России и корпоративных принципах работы, Коммерческая политика направлена на стандартизацию деятельности компании «Ферринг» при поставках товара на территории России. В качестве ключевого элемента управления Коммерческая политика применяется и является обязательной для компании «Ферринг» и ее сотрудников, имеющих какие-либо отношения с дистрибуторами в Российской Федерации.

Чтобы оправдать доверие потребителей во всех странах мира, компания «Ферринг» придерживается строгих корпоративных стандартов, а также применяет их к своим дистрибуторам и ожидает от всех своих партнеров соблюдения требований в отношении надлежащего исполнения обязательств, качества продукции, услуг и этики деловых отношений.

Являясь публично доступным документом, настоящая Коммерческая политика рекомендована для всех дистрибуторов в отношении коммерческого сотрудничества с компанией «Ферринг», ее сотрудниками и представителями. Кроме того, любому лицу, включая потенциальных дистрибуторов компании «Ферринг» в РФ, рекомендуется внимательно изучить Коммерческую политику и надлежащим образом соблюдать и выполнять все обязательства по сделкам на поставку продукции компании «Ферринг». Ненадлежащее исполнение условий сделок, заключенных с компанией «Ферринг» (соглашений, договоров), предусматривающее расторжение сделки в случае подобного нарушения, может рассматриваться как существенное нарушение и дает право компании «Ферринг» расторгнуть заключенную сделку на условиях, предусмотренных указанной сделкой.

Все перечисленные ниже условия и положения Коммерческой политики являются общими условиями и положениями для всех дистрибуторов компании «Ферринг» в РФ и должны учитываться при составлении договоров и заключении сделок.

Данная версия Коммерческой политики действительна с даты, указанной в заголовке политики, до даты введения в действие новой версии. Компания «Ферринг» имеет право периодически вносить изменения в настоящую Политику в соответствии с требованиями внутренних положений компании и/или действующего законодательства, или в соответствии с рекомендациями антимонопольных органов, и разъяснять изменения в доступной и понятной форме, обеспечивая доведение актуальной версии Коммерческой политики до всех заинтересованных сторон в срок не позднее 10 рабочих дней со дня внесения изменений посредством направления актуальной версии Коммерческой политики по электронной почте, согласованной сторонами. До момента доведения актуальной версии Коммерческой политики до всех заинтересованных лиц новые положения Коммерческой политики не применимы.

## 2. Рынок продукции и выбор деловых партнеров

### 2.1. Рынок продукции и оценка партнеров

ООО "Ферринг Фармасетикалз" является частью международной биофармацевтической группы компаний «Ферринг», которая разрабатывает инновационные методы лечения и специализируется на научных и клинических исследованиях, производстве, рекламе и продаже лекарственных препаратов, применяемых в следующих терапевтических направлениях:

- репродуктивное здравоохранение;
- онкология;
- урология;
- гастроэнтерология;
- эндокринология.



В связи с вышеперечисленными направлениями компания «Ферринг» считает, что основным рынком ее продукции в Российской Федерации является фармацевтический рынок лекарственных препаратов. Позиция компании «Ферринг» относительно выбора деловых партнеров состоит в исключении необоснованных требований к покупателям (дистрибуторам) с целью устраниить риски необоснованного отказа или уклонения от заключения сделок с покупателями (дистрибуторами) для поставки продукции компанией «Ферринг» в Российской Федерации.

Для обеспечения вышеперечисленного, наряду с другими условиями и механизмами, предусмотренными настоящей Политикой, которая включает образец договора на поставку продукции, компания «Ферринг» обязуется обеспечить для всех своих деловых партнеров доступ к указанному образцу договора и изучению его условий.

В то же время образец договора поставки продукции, прилагающийся к настоящей Политике, следует рассматривать в качестве стандартного проекта договора поставки продукции, а коммерческие условия (количество товаров, общая сумма, цена с учетом скидки и т.д.) конкретной сделки, заключаемой между компанией «Ферринг» и соответствующим дистрибутором, могут отличаться из-за различия в условиях, согласованных сторонами по договору. Однако коммерческие условия конкретной сделки должны быть основаны на принципах настоящей Политики, правовых нормах и нормах антимонопольного регулирования, и соответствовать им.

## 2.2. Критерии оценки потенциальных партнеров/дистрибуторов

Компания «Ферринг» обязуется применять следующие критерии для оценки любого дистрибутора:

- правоспособность, действующая организационно-правовая форма;
- финансовая стабильность и отсутствие задолженностей по уплате налогов и сборов;
- деловая репутация;
- соблюдение платежной дисциплины;
- сконцентрированность на дистрибуции препаратов, относящейся к основным терапевтическим направлениям продукции компании «Ферринг».

### Правоспособность, действующая организационно-правовая форма

Требуемая надлежащая правовая оценка необходима для того, чтобы гарантировать, что дистрибутор зарегистрирован в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя в России в порядке, установленном законодательством, имеет все необходимые лицензии и разрешения, его должностные лица имеют соответствующие полномочия представлять его, и вышеуказанные лица не преследуются в уголовном порядке в связи преступлениями против государственной власти и преступлениями в сфере экономической деятельности

### Финансовая стабильность и отсутствие задолженностей по уплате налогов и сборов

Финансовая стабильность дистрибутора должна быть проверена для того, чтобы гарантировать, что дистрибутор не является несостоятельным (банкротом), не находится в стации ликвидации или реорганизации, что препятствует выполнению его обязательств, что он имеет возможность приобретать продукцию и осуществлять непрерывные поставки лекарственных средств компании «Ферринг» своим контрагентам, тем самым обеспечивая пациентов необходимым доступом к лечению. Это положение включает способность дистрибутора выполнять все его обязательства перед компанией «Ферринг» в соответствии с заключенными сделками.

### Деловая репутация

Подтверждение деловой репутации дистрибуторов, отсутствие расследований, связанных с преступлениями против государственной власти, против собственности, в сфере экономической



деятельности против руководства и бенефициаров дистрибуторов в связи с их хозяйственной деятельностью необходимо для оценки любого типа бизнеса и репутационных рисков, и для предотвращения любых возможных нарушений стандартов деловой этики.

#### Соблюдение платежной дисциплины

Отсутствие в течение трех последних лет просроченной задолженности в отношении компаний, входящих в международную группу компаний «Ферринг», а также в отношении компаний-членов Ассоциации международных фармацевтических производителей (<https://www.aipm.org/>).

Отсутствие в течение трех последних лет просроченной задолженности в отношении налогов, пошлин и сборов РФ.

Сконцентрированность на дистрибуции препаратов, относящейся к основным терапевтическим направлениям продукции компании «Ферринг»

Под «сконцентрированностью» в настоящей коммерческой политике понимается специализация потенциального дистрибутора на дистрибуции одного и (или) нескольких препаратов, относящихся к направлениям продукции компании «Ферринг»

#### 2.3. Порядок рассмотрения заявки на сотрудничество

С учетом вышеизложенного, все дистрибуторы, выразившие желание сотрудничать с компанией «Ферринг» обязаны представить следующие документы до рассмотрения возможности заключения сделки:

- копии учредительных документов со всеми соответствующими изменениями и дополнениями, надлежащим образом зарегистрированных компетентными органами;
- копию свидетельства о государственной регистрации в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя;
- копии лицензий и разрешений, дающих дистрибутору право осуществлять соответствующую деятельность, например, лицензии на оптовую продажу лекарственной (фармацевтической) продукции;
- копии бухгалтерского баланса компании за два последних отчетных периода (с отметками о приеме налоговых органов);
- копии отчета о финансовых результатах за два последних отчетных периода (с отметками о приеме налоговых органов);
- документ, подтверждающий, что представитель дистрибутора надлежащим образом уполномочен действовать от имени дистрибутора;
- документ в произвольной форме с указанием участников/акционеров и бенефициарных владельцев дистрибутора;
- документ в произвольной форме, который однозначно подтверждает, что бенефициары и руководители дистрибутора, а также члены их семей не являются государственными (федеральными) и муниципальными служащими, и что конфликт интересов отсутствует;
- документ в произвольной форме с указанием, как минимум, трех действующих партнеров из участников рынка фармацевтической продукции (с указанием наименование, ИНН, контактной информации – фактического адреса, адреса электронной почты), которые смогут предоставить рекомендательные письма в отношении дистрибутора по запросу компании «Ферринг»;
- документ в произвольной форме с кратким описанием организационной структуры и численности работников дистрибутора;



- документ в произвольной форме с информацией о применении стандартов деловой этики и/или политик по противодействию коррупции, обучению сотрудников требованиям и правилам соблюдения вышеуказанных политик с указанием должностного лица дистрибутора, отвечающего за обучение.

Все документы должны быть представлены за подписью Генерального директора (или другого уполномоченного им сотрудника) и должны быть заверены печатью дистрибутора.

Все представленные документы рассматриваются уполномоченными сотрудниками компании «Ферринг».

Если должным образом осуществляемый добросовестный анализ представленных документов, их последующих обновлений и уведомлений, а также информации из баз-данных Ассоциации международных фармацевтических производителей и справочно-аналитических систем по компаниям РФ, явным образом свидетельствует о том, что дистрибутор не соответствуют критериям, изложенным в настоящей политике, или если какие-либо представленные данные или документы содержат ложные сведения, или если дистрибутор не представил необходимые документы и информацию, компания «Ферринг» вправе либо отказаться от сделки, либо расторгнуть заключенную сделку на условиях, установленных в настоящей политике, письменно уведомив дистрибутора о принятом решении в течение 30 календарных дней.

Компания «Ферринг» устанавливает следующие сроки рассмотрения заявок потенциальных деловых партнеров на заключение договоров поставки продукции:

- в течение 60 (шестидесяти) календарных дней с даты получения всех запрашиваемых документов и сведений осуществляется рассмотрение документов и полученной информации и уведомление дистрибутора о результатах рассмотрения.

#### 2.4. Ежегодная оценка

Дистрибуторы, ранее заключившие действующие договоры поставки продукции, должны представить следующие документы для осуществления ежегодной оценки в течение 30 календарных дней по запросу компании «Ферринг»:

- копии баланса компании за последний отчетный период (с отметками о приеме налоговых органов);
- копии отчета о финансовых результатах за последний отчетный период (с отметками о приеме налоговых органов);
- документ в произвольной форме с указанием участников/акционеров и бенефициарных владельцев дистрибутора;

- документ в произвольной форме, который однозначно подтверждает, что бенефициары и руководители дистрибутора, а также члены их семей не являются государственными (федеральными) и муниципальными служащими, и что конфликт интересов отсутствует;

При непредоставлении указанных выше документов в течение 30 календарных дней с даты запроса и/или при выявлении несоответствий в предоставленных документах, компания «Ферринг» проводит с дистрибутором раунд переговоров для согласования дополнительного срока для предоставления документов и/или условий, которые дистрибутор должен будет соблюсти для продолжения сотрудничества.

Если в течение последующих 30 календарных дней дистрибутор не предоставил запрошенные документы или стороны не смогли прийти к соглашению относительно дополнительного срока для предоставления документов и/или условий, которые дистрибутор должен будет соблюсти для продолжения сотрудничества, компания «Ферринг» имеет право расторгнуть договор поставки с уведомлением дистрибутора за 30 календарных дней до даты расторжения.



### 3. Кредитная политика

С учетом высокой волатильности обменных курсов валют по отношению друг к другу и кредитными рисками, компания «Ферринг» имеет право осуществлять сделки со своими дистрибуторами на условиях 100% авансового платежа (предоплаты) и поставлять товар на условиях самовывоза продукции дистрибуторами со склада компании «Ферринг». В то же время, принимая во внимание важность и необходимость сотрудничества с российскими дистрибуторами, компания «Ферринг» может осуществлять поставки и расчеты за поставленную продукцию с использованием других условий оплаты в российских рублях, допускаемых сделкой, обычаями делового оборота, соглашениями сторон и законодательством. Любые отклонения от вышеуказанных условий оплаты должны рассматриваться на основании принципа справедливости и быть обоснованными, а также утверждаются руководством компании «Ферринг» при заключении или изменении условий сделки с российским дистрибутором.

Такие способы обеспечения исполнения обязательств как банковская гарантия и безотзывный аккредитив или другое разрешенное по законодательству обеспечение сделки также могут быть приняты во внимание при рассмотрении условий заключения сделки.

Изменение условий оплаты и решение о предоставлении дистрибутору возможности оплаты продукции с отсрочкой платежа возможно исключительно после обязательного предварительного обсуждения и принятия решения уполномоченным на то руководством компании «Ферринг».

В случае возникновения текущей просроченной задолженности дистрибутора по оплате поставленного компанией «Ферринг» товара, компания «Ферринг», имеет право отказаться от поставки дистрибутору новой партии продукции по сделке (договору) и/или поменять условия оплаты на 100% предоплату. Указанные ограничения могут применяться компанией «Ферринг» также при возникновении просроченной задолженности или в результате однократного (либо многократного) нарушения дистрибутором условий оплаты счета в отношении любой другой компании, входящей в международную группу компаний «Ферринг», либо просроченной задолженности дистрибутора перед другими поставщиками по договорам поставки лекарственных препаратов и/или ухудшения финансовой стабильности дистрибутора и/или наличию задолженностей дистрибутора по уплате налогов и сборов по информации из баз-данных Ассоциации международных фармацевтических производителей и/или справочно-аналитических систем по компаниям РФ.

Кроме того, компания «Ферринг» устанавливает кредитные лимиты для своих дистрибуторов. Кредитный лимит дистрибутора устанавливается в виде определенной суммы от общей чистой стоимости всей продукции компании «Ферринг», которая может поставляться дистрибутору на условиях отсрочки платежа. Использовав всю сумму кредитного лимита, иными словами, получив лекарственные средства компании «Ферринг» на сумму кредитного лимита, но не погасив задолженность перед компанией «Ферринг» по поставленной продукции, дистрибутор не имеет права размещать заказы на новые поставки (поставку продукции) на условиях отсрочки платежа до осуществления платежей, снижающих размер общей задолженности дистрибутора перед компанией «Ферринг».

Кредитные лимиты для дистрибуторов устанавливаются уполномоченным руководством компании «Ферринг» и/или ее страховыми компаниями, и должны быть сообщены дистрибутору заранее, до заключения договора поставки продукции. В дальнейшем, уполномоченное руководство компании «Ферринг» и/или ее страховые компаниями пересматривают кредитные лимиты для дистрибуторов на ежеквартальной или ежегодной основе. Компания «Ферринг» информирует дистрибуторов об изменении кредитных лимитов в течение 30 календарных дней с момента изменения.

#### 4. Меры экономического стимулирования

В ходе осуществления своей экономической деятельности по поставке продукции компания «Ферринг» может предложить, согласовать или использовать различные справедливые и экономически обоснованные меры экономического стимулирования, которые включают скидки за поставленный товар и премии (бонусы) за надлежащее исполнение обязательств в соответствии с действующим законодательством, рекомендациями Федеральной антимонопольной службы – ФАС России, рыночной практикой, действующими правилами, обычаями делового оборота, деловой этикой и настоящей политикой.

Скидки снижают цену продукции, поставляемой компанией «Ферринг» для дистрибуции, и предоставляются в период, когда компания «Ферринг» является владельцем продукции. Скидка изменяет цену поставляемой продукции.

Премии (бонусы) могут предоставляться дистрибуторам компанией «Ферринг» после того, как продукция, поставляемая дистрибуторам, становится их собственностью. Предоставленный бонус не влияет на цену и не изменяет цену поставляемой продукции.

##### Общие правила предоставления скидок и премий:

- система скидок и премий, все условия оплаты, процесс их утверждения и положения по ним должны быть четкими, прозрачными и основанными на одинаковых основных принципах и условиях для всех дистрибуторов компании «Ферринг» в России;
- дистрибуторы должны быть уведомлены о мерах экономического стимулирования компании «Ферринг»;
- все скидки и премии рассчитываются на основании цен прайс-листа (прейскуранта) на лекарственные средства компании «Ферринг».

Цены прайс-листа (прейскуранта), размеры скидок и премий на лекарственные средства компании «Ферринг» указаны в Приложениях к настоящей Политике.

##### Скидки:

- 1) **Скидки по предоплате** предоставляются для мотивации дистрибуторов своевременно оплачивать счета на условиях 100% авансового платежа.
- 2) **Скидки для изменения цены продукции**, предоставляются, исходя из положений законодательства Российской Федерации о регулировании цен на лекарственные средства и/или с целью мотивации дистрибуторов увеличивать объемы закупаемой продукции и повышения спроса на продукцию.

##### Премии:

1) **премии за объем** основаны на целевых показателях компании «Ферринг» по поставке продукции в Российскую Федерацию на квартальной или годовой основе. Премии направлены на мотивацию дистрибуторов к обеспечению доступности лекарственных средств компании «Ферринг» во всех регионах России в объемах, указанных в данном пункте, без создания излишних запасов из-за невозможности продажи продукции.

Премии за объем закупок выплачиваются четыре раза за календарный год по итогам календарных кварталов либо один раз в год по итогам календарного года при достижении дистрибутором целевых показателей (целей) по объемам закупок лекарственных препаратов, если складские остатки на складах дистрибутора не превышают в общей сложности объем продаж за четыре месяца, рассчитываемый в единицах поставляемой продукции на основании среднего объема продаж дистрибутора его клиентам. Премии за объем закупок выплачиваются на основании подписанного сторонами акта по результатам соответствующего квартала или года. Целевые показатели (цели)

дистрибуторов по объемам закупок лекарственных препаратов указаны в Приложениях к настоящей Политике.

**2) Поощрение участия в Аукционах**, когда дистрибутор заключает сделки по продукции компании «Ферринг» в рамках закупок товаров для государственных или муниципальных нужд, должно мотивировать дистрибуторов активно и на конкурентных основаниях участвовать согласно предусмотренным действующим законодательством условиям и правилам в предоставлении лекарственных средств компании «Ферринг» для государственных или муниципальных нужд. Вышеуказанные премии могут рассматриваться в качестве разрешенных к выплате исключительно в случае предварительного размещения дистрибутором запроса в адрес компании «Ферринг» и подтверждения компанией «Ферринг» возможности поставки товара в рамках аукциона со полным необходимым описанием коммерческой деятельности (тендеров, аукционов, иных механизмов, форм и методов закупок, разрешенных законодательством Российской Федерации, ценовых предложений) по закупкам продукции для государственных или муниципальных нужд; запрос не может быть размещен задним числом, и в случае размещения запроса после даты указанных сделок компания «Ферринг» не предоставляет выплаты вышеуказанных премий .

Все вышеперечисленные премии по закупкам продукции для государственных или муниципальных нужд должны быть четко определенными, прозрачными и основанными на основных принципах и условиях, предлагаемых всем дистрибуторам.

Подтверждение приемлемости осуществления выплаты премии означает, что компания «Ферринг» готова поставить дистрибутору продукцию на фиксированных коммерческих условиях в рамках гражданско-правовой сделки в сроки, предусмотренные требованиями аукциона, тендера, другого механизма, формы и метода закупки продукции для государственных или муниципальных нужд, разрешенного законодательством Российской Федерации.

Премии за участие в закупках для государственных и муниципальных нужд на условиях, предусмотренных настоящей Политикой, выплачиваются компанией «Ферринг» ежеквартально либо ежегодно на основе письменного предоставления дистрибутором:

а) перечня выигранных дистрибутором аукционов, тендеров, других механизмов, форм и методов закупки продукции для государственных или муниципальных нужд, разрешенных законодательством Российской Федерации.

б) предварительных аргументированных запросов дистрибутора (должны быть направлены не позднее, чем за 2 (два) дня до начала аукциона) о возможности выплаты премии, подтвержденных компанией «Ферринг»;

с) копий всех документов, касающихся процедуры заключения и исполнения сделки, направленной на закупку товаров для государственных или муниципальных нужд (объявление аукциона, тендера, протокола аукциона, тендера, копия государственного или муниципального контракта с дистрибутором, копии товаросопроводительных документов и соответствующие гиперссылки), предоставляемых по запросу компании «Ферринг»;

Упомянутая выше информация, полученная из всех регионов Российской Федерации, проверяется, документально подтверждается, заверяется в случае необходимости и направляется дистрибутором компании «Ферринг» в течение 24 (двадцати четырех) календарных месяцев с даты заключения сделки, связанной с поставкой дистрибутором продукции федеральному или муниципальному заказчику и должным образом исполненной обеими сторонами.

Компания «Ферринг» также имеет право выплатить премии дистрибуторам в связи с допоставками продукции компании «Ферринг», осуществленными дистрибуторами в ходе поставки определенных лекарственных средств в рамках выигранного аукциона или иных торгов в количестве, не превышающем количество упаковок для медицинских учреждений (больниц) на основании их официального письменного запроса.



Компания «Ферринг» также имеет право в любой момент изменить настоящую Политику в отношении размеров скидок и премий, порядка и оснований для их выплаты с помощью предварительного четкого и справедливого уведомления дистрибуторов, направленного не позднее чем за 1 календарный месяц до изменения Политики.

Любое юридически и этически допустимое отступление от требований вышеупомянутой процедуры должно утверждаться руководством компании «Ферринг», если оно не было согласовано при заключении сделки и включено в изменения к Политике.

## 5. Минимальный заказ

В связи с тем, что компания «Ферринг» несет расходы, которые являются существенными для деятельности компании и связаны с предоставлением упаковки на русском языке, складской обработки, логистическими условиями перевозчиков и закупкой продукции, а также на основании собственных коммерческих целей и интересов компании, установлено, что минимальный заказ дистрибутора по поставке лекарственных средств компанией «Ферринг» на условиях самовывоза со склада компании «Ферринг» должен быть сделан на сумму не менее 1 000 000 (одного миллиона) рублей. Поставка товара на меньшую сумму может быть сделана только при условии согласования со стороны компании «Ферринг». Поставки осуществляются на условиях самовывоза со склада компании «Ферринг». Эти условия являются общими и одинаковыми для всех дистрибуторов.

## 6. Лекарственные средства с истекшим или коротким сроком годности и лекарственные средства с поврежденной упаковкой

Дистрибутор обязан направить Ферринг претензию в связи с поставкой Ферринг (приобретенной дистрибутором у Ферринг в рамках договора поставки) лекарственных средств с поврежденной упаковкой сразу после получения такой продукции, а также предоставить соответствующие подтверждающие документы (включая фотографии, заверенные дистрибутором).

Если компания «Ферринг» поставляет продукцию с коротким оставшимся сроком годности («короткий оставшийся срок годности» определяется как срок годности, составляющий менее 70% от общего срока годности лекарственного средства, указанного в нормативной документации), но законодательно разрешенную для использования в медицинских целях согласно назначению продукции с учетом существующего на момент реализации срока годности, компания «Ферринг» может предоставить дистрибутору по его письменному запросу гарантинное письмо, подтверждающее, что компания готова выкупить поставленную продукцию, если указанная продукция не будет реализована дистрибутором третьим лицам, несмотря на все добросовестные и разумные меры, принятые дистрибутором для ее реализации, при условии соблюдения дистрибутором требований надлежащей транспортировки, обработки и хранения лекарственных средств.

В случае необходимости компания «Ферринг» может возместить дистрибутору закупочную стоимость продукции и предварительно согласованные в письменной форме, разумно обоснованные и документально подтвержденные расходы в связи с действиями, предпринятыми дистрибутором по уничтожению продукции, которая не может быть реализована на вышеуказанных условиях и в силу вышеупомянутых причин.

Все вышеперечисленные действия, связанные с обратным выкупом или возмещением расходов дистрибутора в связи с продукцией компании «Ферринг», поставляемой дистрибутору с остаточным сроком годности, превышающим 70% от общего срока годности продукции, но не реализованной



третьим лицам до истечения срока годности могут быть признаны допустимыми на перечисленных выше условиях на исключительной основе и исключительно в случаях, соответствующих требованиям законодательства Российской Федерации и при наличии письменного соглашения между компанией «Ферринг» и дистрибутором.

Дистрибуторы обязаны проинформировать компанию «Ферринг» в письменной форме о своем намерении уничтожить лекарственные средства, которые не могут быть реализованы по причинам, не связанным с ненадлежащим исполнением дистрибуторами своих обязательств, в том числе, находящимся вне разумного контроля дистрибуторов, наступившим не по их вине, и в случае соответствующего письменного на то согласия компании «Ферринг» и подписания письменного соглашения. При наличии указанных обстоятельств и подписанного сторонами соглашения дистрибуторы должны представить компании «Ферринг» надлежащим образом оформленные документы, подтверждающие уничтожение продукции и прямо связанные с уничтожением разумно обоснованные расходы. Компания «Ферринг» имеет право направить своего представителя для проверки продукции, подлежащей, по мнению и предложению дистрибутора, уничтожению, и при наличии к тому оснований – для контроля за процессом уничтожения продукции стоимостью, превышающей 75 000 рублей в ценах прайс-листа (прейскуранта) на условиях самовывоза со склада компании «Ферринг».

Утверждено:

14" декабря 2023 г.

Генеральный директор

Т.И. Черная

