Принципи співпраці Підрозділу безрецептурних препаратів ТОВ «БАЙЄР» з Клієнтами

«Байєр» розміщує принципи співпраці з клієнтами, які реалізують продукцію виробництва групи компаній «Байєр», а також визначення умов (критеріїв) для вибору клієнтів, які здійснюють дистрибуцію продукції на території України, з метою забезпечення відповідності співпраці «Байєр» з клієнтами чинному законодавству, а також з метою попередити можливі практики, які потенційно можуть вважатись такими, що завдають шкоди конкуренції.

1. Основні принципи Байєр

В усіх господарських операціях Байєр:

a) діє чесно та добросовісно;

b) прагне до чесної та добросовісної конкуренції між учасниками фармацевтичного ринку України;

c) здійснює власну господарську діяльність з дотриманням всіх норм законодавства, спрямованого на захист конкуренції та цілісності ринкового середовища;

d) неухильно дотримується Законів України, що захищають ринок і сприяють чесній конкуренції, оскільки здорова ринкова конкуренція призводить до створення Продукції вищої якості за нижчою ціною для споживачів.

Умови є єдиними для всіх Клієнтів, віднесених до одного і того ж каналу збуту Продукції. Умови та вимоги направлені на забезпечення рівних конкурентних можливостей як для існуючих, так і для майбутніх Клієнтів.

2. Чому це важливо для Байєр?

Конкурентний ринок є взаємовигідним як для виробників, так і для споживачів Продукції. Конкурентне законодавство забороняє суб’єктам господарської діяльності брати участь у картелях, бойкотувати контрагентів, витісняти конкурентів з ринку за допомогою недобросовісних методів або вдаватися до іншої недобросовісної ділової практики.

До Продукції (передусім, лікарських засобів) висуваються високі регуляторні, технічні вимоги та вимоги щодо якості і безпечності.

Отримання кінцевим споживачем високоякісної Продукції є надзвичайно важливим для Байєр. Визначені тут принципи і критерії обґрунтовані високими вимогами щодо якості Продукції Байєр.

3. Основні принципи вибору Клієнтів, якими керується Байєр

Байєр визнає принцип свободи підприємницької діяльності та свободи договору, відповідно до яких компанії вільні обирати види та стратегію ведення господарської діяльності, вести переговори та вступати у договірні відносини з будь-якими сторонами, а також визначати умови відповідних договорів.

Байєр стоїть на принципі неухильного дотримання конкурентного законодавства та уникає практик, що можуть призвести до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції або ущемлення інтересів інших учасників фармацевтичного ринку чи споживачів. Певні види поведінки, що формально вважаються обмежувальними, можуть тим не менш бути дозволеними, якщо вони не призводять до негативних наслідків для конкуренції та до зловживань домінуючим становищем на фармацевтичному ринку.

Встановлення об’єктивних якісних вимог до Клієнтів зазвичай є обґрунтовано необхідним для забезпечення належної реалізації Продукції споживачам. Застосування прозорих, виправданих та об’єктивних якісних вимог до Клієнтів не створює ризиків обмеження конкуренції за умови, що такі вимоги застосовуються на об’єктивній, пропорційній та недискримінаційній основі.

4. Види Клієнтів та канали збуту Продукції Підрозділу безрецептурних препаратів

Байєр здійснює дистрибуцію та розповсюдження Продукції виробництва групи компаній «BAYER» на території України через наступні канали збуту:

№1	№2
Суб'єкти оптової, оптово - роздрібної торгівлі ЛЗ	Суб'єкти роздрібної торгівлі ЛЗ

Суб'єкти оптової, оптово - роздрібної торгівлі ЛЗ - дистриб'ютори, які провадять відповідну діяльність щодо дистрибуції (оптової дистрибуції) лікарських засобів та мають ліцензію на оптову, оптово - роздрібну торгівлю ЛЗ.

Суб'єкти роздрібної торгівлі ЛЗ – аптечні мережі/аптеки, які мають ліцензію на роздрібну торгівлю ЛЗ, основним завданням яких є забезпечення населення лікарськими засобами.

5. Критерії вибору Клієнтів, якими керується Байєр

Клієнтом вважається компанія, що здійснює закупівлю Продукції виробництва групи компаній BAYER, має високоорганізовану структуру та ліцензію на оптову торгівлю лікарськими засобами (імпорт лікарських засобів) та/або ліцензію на роздрібну торгівлю лікарськими засобами.

5.1. Під час вибору та роботи з Клієнтами Байєр керується наступними принципами:

A. **Принцип комерційного прибутку.** Вимоги до Клієнтів визначаються з урахуванням того, що при відповідності таким вимогам ефективність реалізації Продукції підвищуватиметься об'єктивно, зокрема, відбуватиметься зменшення будь-яких похідних витрат та збільшуватиметься кількість споживачів, яким буде доступний більший асортимент Продукції.

B. **Принцип недискримінації**. Вимоги та умови є однаковими до всіх Клієнтів одного каналу збуту. Це стосується як існуючих, так і потенційно Нових клієнтів.

C. **Принцип ефективності**. Вимоги до Клієнтів спрямовані на постійне удосконалення реалізації Продукції, пошук шляхів оптимізації логістики, зменшення витрат на дистрибуцію.

D. **Принцип доступності**. Байєр як соціально відповідальна Компанія турбується про те, щоб Продукція була доступною для кінцевих споживачів в кожному регіоні України, по всій території України (за винятком зон проведення воєнних (бойових) дій, або які перебувають в тимчасовій окупації, оточенні (блокуванні), перелік яких затверджується Міністерством з питань реінтеграції тимчасово окупованих територій України). Клієнти мають прагнути забезпечити широке охоплення точок реалізації Продукції, таких як: аптеки, приватні клініки, спеціалізовані ЛПУ, страхові компанії тощо з метою попередження дефіциту та забезпечення доступності Продукції для кінцевих споживачів.

E. **Принцип забезпечення якості**.

Кожний Клієнт відповідного каналу збуту повинен гарантувати, що всі операції щодо Продукції будуть виконані відповідно до чинного законодавства, загальновизнаних фармацевтичних норм, вимог Належної виробничої практики, Належної практики дистриб'юції та Належної практики зберігання, а також вимог місцевих органів влади, Настанов GxP та інших нормативно-правових актів, що підтверджується звітом аудиторів Байєр під час проведення кваліфікаційного аудиту.

Клієнт повинен гарантувати дотримання, зокрема, але не обмежуючись:

a) Чинного Порядку контролю якості лікарських засобів під час оптової, оптово-роздрібної та роздрібної торгівлі;

b) Чинних Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової, оптово-роздрібної та роздрібної торгівлі лікарськими засобами, імпорту лікарських засобів (крім активних фармацевтичних інгредієнтів);

c) Чинної Настанови «Лікарські засоби. Належна практика дистрибуції»;

d) Закону України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів»;

e) Інших норм чинного законодавства України.

F. **Принцип фінансової стабільності**. Клієнт відповідного каналу збуту повинен мати високу фінансову дисципліну, бездоганну кредитну історію, фінансову можливість/готовність здійснення закупівель Продукції на умовах попередньої оплати

або наявності належних гарантійних забезпечень, наприклад, банківської гарантії, що видана одним з рекомендованих компанією банків-гарантів, можливість/готовність щорічно здійснювати закупівлю Продукції у розмірі не меншому, ніж мінімальний щорічний об'єм, що встановлений у розділі 5.2.

G. **Принцип звітності**. Клієнт відповідного каналу збуту повинен мати технічну можливість надання коректної звітності, а саме інформації в електронному вигляді у встановленому форматі з метою забезпечення виконання принципів «E» та «F» цього пункту.

H. **Принцип дотримання правил законослухняної поведінки**. Здійснюючи господарську діяльність, Клієнти мають забезпечувати повну відповідність нормам законодавства, включаючи, але не обмежуючись:

a) норми податкового законодавства, що стосуються реалізації Продукції;

b) законодавство у сфері боротьби з відмиванням (легалізацією) доходів, отриманих злочинним шляхом;

c) законодавство у сфері протидії корупції;

d) законодавство про ціни і ціноутворення на певну групу Товарів;

e) антимонопольне та конкурентне законодавство;

f) інші нормативно-правові акти.

У випадку, якщо Байєр має обґрунтовані причини вважати, що будь-який із наведених принципів порушено, не виконано, або його дотримання є сумнівним, Байєр вправі в односторонньому порядку припинити співпрацю з Клієнтом.

5.2. Клієнти Байєр повинні відповідати наступним вимогам:

A. **Довготермінова стратегія присутності на фармацевтичному ринку**. Клієнт відповідного каналу збуту повинен:

a) Мати оптову, оптово-роздрібну (імпорт лікарських засобів) або роздрібну ліцензію та провадити активну господарську діяльність з продажу ЛЗ не менше трьох років (для каналів збуту 1 та 2).

b) Мати щорічний об'єм продажів Продукції «Байєр» не менше ніж 24 000 000 (двадцять чотири мільйони) грн. без ПДВ (канал збуту №1) та не менше ніж 12 000 000 (дванадцять мільйонів) грн. без ПДВ (канал збуту №2) безрецептурної групи.

c) Пройти кваліфікаційний аудит. Загальним завданням цього аудиту є підтвердження відповідності з питань забезпечення якості. Аудит охоплює наступні теми, але не обмежується ними:
   - відповідність GxP;
   - ефективність загальної системи якості;
   - кваліфікація приміщень та валідація процесів;
   - виконання операцій;
   - документація;

- навчання;
- угоди з субпідрядниками (якщо такі будуть).

Проходження аудиту встановлюється (підтверджується) уповноваженим представником Байєр з якості;

d) Забезпечувати ведення акуратного і своєчасного документообігу (в тому числі електронного) та фінансової звітності;

e) Дотримуватись норм чинного законодавства, в том числі норм конкурентного законодавства, законодавства про ціни та ціноутворення, граничних націнок на регульовані лікарські засоби тощо;

f) Якщо застосовно, транслювати знижки, надані Байєр, при подальшій реалізації Продукції у тому числі до кінцевого споживача. Мати можливість та механізм підтвердити факт транслювання знижки кінцевому споживачу на вимогу Байєр.

g) Транслювати (застосовувати) знижки, надані Байєр, у разі безпосередньої участі у публічних закупівлях. Мати можливість та механізм підтвердити факт застосування знижки у разі безпосередньої участі у публічних закупівлях на вимогу Байєр;

h) Мати можливість власними силами підтвердити та/чи спростувати результати опитування Клієнтів, щорічні рейтинги аналітичних, статистичних досліджень фармацевтичного ринку України або іншу інформацію, наявну з загальнодоступних джерел на вимогу Байєр;

i) Повністю розрахуватися з Байєр за поставлений у попередні періоди Товар (застосовно до чинних клієнтів Байєр).

B. <u>Дотримання умов Байєр щодо співпраці.</u> Клієнт відповідного каналу збуту повинен:

a) Використовувати встановлений Байєр шаблон для здійснення замовлення Товару;

b) Замовляти лише активний асортимент із переліку, що вказаний у діючій специфікації

c) Здійснювати самовивіз Товару зі складу Байєр;

d) Використовувати для транспортування Товару транспортний засіб, що відповідає наступним вимогам:

- температурні показники транспортного засобу: +15°C - +25°C та +2°C - +8°C у разі необхідності забезпечення холодового ланцюга,
- транспортний засіб може вмістити палетну конструкцію,
- тягач та причіп транспортного засобу відповідають таким параметрам:

  - тягач: висота 3900 м, ширина 2400м, довжина 5700 м,

  - причіп: висота 4000 м, ширина 2550м, довжина 13600 м.

e) Дотримуватись встановленого Байєр графіку відвантажень Товару;

f) Здійснювати електронний документообіг через сервіс електронного документообігу «Вчасно»;

g) Надавати Байєр доступ до звітності по продажах та залишках Товару Байєр на щоденній основі.

C. <u>Надання основних корпоративних документів та відомостей щодо фінансової звітності</u>. Клієнт відповідного каналу збуту повинен надати для Байєр:

a) Копію виписки з Єдиного державного реєстру юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців;

b) Копію статуту або іншого документа, що підтверджує повноваження особи, яка підписує Договір поставки;

c) Копію ліцензії на оптову торгівлю лікарськими засобами (імпорт лікарських засобів) та/або роздрібну торгівлю лікарськими засобами;

d) Документ, що підтверджує статус платника податку;

e) Засвідчену належним чином інформацію стосовно кінцевого бенефіціарного (-их) власника (-ів), які свідчили б про те, що Клієнт належним чином створений та існує, отримав та володіє необхідними свідоцтвами та іншими документами, які вимагаються в Україні для здійснення його господарської діяльності, та про те, що до його бенефіціарного (-их) власника (-ів) не застосовані жодні міжнародні санкції

f) Документи по групі пов'язаних осіб щодо фінансової звітності, а саме форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» та форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» за три останніх календарних роки та останній звітний період, а також інформацію щодо наявних банківських гарантій. Виконання Дистриб'ютором зазначених вимог є необхідним для того, щоб Байєр міг пересвідчитись у належному фінансовому стані Клієнта, що є необхідним для забезпечення безперервності поставок та стабільної дистрибуції Продукції.

g) Довідку про вартість чистих активів товариства.

h) Виписку щодо наявних банківських реквізитів.

i) Інформацію щодо того чи пов'язаний Клієнт безпосередньо чи опосередковано відносинами контролю з іншими суб'єктами господарювання, які можуть закуповувати лікарські засоби (для клієнтів, які планують закуповувати лікарські засоби, на які поширюються вимоги ст. 20-4 Закону України «Про лікарські засоби» від 4 квітня 1996 року № 123/96-ВР).

Процес перевірки ліцензій відбувається відповідно до процедури UA-SOP-QA-011 - Верифікація ліцензії клієнта.

6. Політика «відкритих дверей» Байєр

Байєр відкритий до співпраці і готовий продовжувати співпрацювати або розглядати заявки на укладення Договорів поставки з усіма потенційними Клієнтами, за умови відповідності таких Клієнтів умовам, зазначеним в розділі 5.

7. Розгляд звернень потенційних Нових клієнтів

1. Розгляд звернень потенційних Нових клієнтів здійснюється Старшим Менеджером по роботі з ключовими клієнтами, Керівником відділу постачання та обслуговування клієнтів, Начальником відділу з розвитку бізнесу та Керівником відділу підтримки бізнесу корпоративної платформи (кредитним менеджером РН і СН) із залученням керівників відповідних підрозділів.

2. Відповідь потенційному Новому клієнту надається протягом 90 днів з дня надходження звернення до Байєр та документів з переліку «5.2. В».

3. У разі відсутності або неповноти наданої потенційним Новим клієнтом інформації для оцінки його відповідності цим вимогам йому надсилається відповідь із зазначенням інформації, що не була подана або була подана в неповному обсязі і є необхідною для такої оцінки. У разі виникнення сумнівів щодо застосування вищезазначених критеріїв відповідальні працівники Байєр повинні звернутись до юридичного відділу. Юридичний відділ має бути залучений до аналізу будь-яких угод, домовленостей, порозумінь або ділової практики стосовно взаємодії з Клієнтами або потенційно Новими клієнтами з метою забезпечення відповідності нормам конкурентного законодавства.

4. У разі відповідності потенційним Новим клієнтом вимогам, вказаним тут, SKAM надсилає потенційному Новому клієнту для укладення із Байєр Договір про нерозголошення інформації, який розробляється та надається Юридичним департаментом Байєр. Після підписання Договору про нерозголошення інформації через сервіс обміну електронними документами Вчасно SKAM надсилає потенційному Новому клієнту специфікацію із цінами на товар Байєр для відповідного каналу збуту для прийняття потенційним Новим клієнтом остаточного рішення щодо співпраці з Байєр.

5. Якщо потенційний Новий клієнт після отримання специфікації із цінами на товар Байєр приймає рішення про співпрацю із Байєр, то Байєр надає для укладення потенційному Новому клієнту шаблон Договору поставки.

6. Договір поставки повинен містити положення (пункт) із гарантією Клієнта:

    - щорічно здійснювати закупівлю Продукції Байєр у розмірі не меншому, ніж встановлений тут;

    - у разі невиконання Клієнтом каналів збуту №1 та №2 вимоги щодо щорічного здійснення закупівлі Продукції Байєр у розмірі не меншому, ніж встановлено тут, Клієнт зобов’язується сплатити Байєр компенсацію (штрафну

санкцію), в розмірі 10% від суми неодержаних грошових коштів за договором (тобто від вартості Продукції Байєр яка не була закуплена Клієнтом для досягнення мінімального щорічного обсягу закупівлі).

Це положення (пункт) розробляється Байєр та становить невід'ємну частину Договору. Якщо Клієнт відмовляється брати на себе це зобов'язання або вносить зміни до нього, то Байєр не укладає Договір поставки із таким Клієнтом.

8. Порядок укладення Договорів поставки

A. З метою забезпечення прозорого та рівного підходу до Клієнтів Байєр пропонує укладення Договорів поставки на основі одного шаблону. Клієнтам із одного каналу збуту пропонується один стандартний Договір поставки на основі затвердженого Байєр шаблону.

B. Шаблони Договорів поставки та Додатків до Договорів для кожного каналу збуту узгоджуються (затверджуються) наступними функціями: керівником відділу постачання і обслуговування клієнтів, начальником відділу з розвитку бізнесу ,фінансовим бізнес-партнером СН, керівником відділу підтримки бізнесу (кредитним менеджером РН і СН), СМ підрозділу СН, відділом бухгалтерії та юридичним департаментом.

C. Байєр прагне до укладення договорів в електронному форматі та просування ідеї електронного документообігу зі всіма клієнтами, всіх каналів збуту. Ідея електронного документообігу та підписання договорів, додатків до договорів, первинних документів тощо повинні пропонуватися всім клієнтам в першу чергу. У такому разі сторони мають укласти угоду про електронний документообіг відповідного корпоративного зразка.

D. Шаблони Договорів Поставки та Додатків до Договорів (для кожного каналу збуту) повинні бути затверджені протягом 1 (одного) місяця з дати затвердження Комерційних умов.

E. Клієнти мають право пропонувати та вносити зміни в умови Договору поставки у спосіб, передбачений чинним законодавством України, крім пункту Договору із гарантіями Клієнта щодо здійснення щорічної закупівлі Продукції Байєр у розмірі не меншому, ніж встановлений тут. Будь-які зміни, щодо яких Байєр та Клієнт знайшли порозуміння та компроміс, викладаються в «Протоколі узгодження розбіжностей».

F. Протягом строку дії Договорів поставки, виходячи з комерційної доцільності та/або Комерційних умов, Байєр може пропонувати всім Клієнтам з одного каналу збуту спеціальні пропозиції стосовно:
   a) інших умов поставки та/або спеціальних знижок на певну Продукцію;
   b) інших умов оплати на певну Продукцію;
   c) зміни ціни на певну Продукцію;
   d) сформованих комплектів певної Продукції;
   e) будь-які інші пропозиції, які носять тимчасовий характер та не порушують норм чинного законодавства України.

G. Такі спеціальні пропозиції (у разі їх прийняття Клієнтом) пропонуються на рівних умовах усім Клієнтам із одного каналу збуту та повинні бути затверджені між Байєр та Клієнтом у відповідному Додатку до Договору поставки.

H. Будь-які спеціальні пропозиції повинні бути затверджені локальним Наказом Байєр та затверджені: керівником відділу постачання і обслуговування клієнтів, начальником відділу з розвитку бізнесу ,фінансовим бізнес-партнером СН, керівником відділу підтримки бізнесу (кредитним менеджером РН і СН), СМ підрозділу СН, відділом бухгалтерії та юридичним відділом.

I. Направлення Клієнтам одного каналу збуту проєкту Договорів поставки та Додатків до нього, інформації про спеціальні цінові пропозиції, акції тощо здійснюється електронною поштою. При цьому SKAM забезпечує дотримання таких умов:

a) Всі адреси електронної пошти Клієнтів, вказані ними як контактна електронна пошта, повинні бути належно включені до розсилки та регулярно оновлюватись в разі змін.

b) Розсилка відбувається з адреси спеціально створеної поштової скриньки pharmcustomer.ukraine@bayer.com для комунікації з Клієнтами. Такі електронні листи направляються відповідальним співробітникам Клієнта (вказаним як контактні особи) та зберігаються щонайменше протягом 4 (чотирьох) років на сервері Байєр.

c) Всі Клієнти відповідного каналу збуту повинні на рівних умовах вчасно отримувати інформацію про Комерційні умови та зміни до них, умови або зміни до Договору поставки, проведення спеціальних цінових пропозицій, акцій, акційних розпродажів тощо – для забезпечення прозорості та рівного підходу до Клієнтів.

d) Будь-яка комунікація Клієнтам щодо Комерційних умов і змін до них, умов або змін до Договору поставки, проведення спеціальних цінових пропозицій, акцій, акційних розпродажів тощо, здійснюється лише після прийняття Байєр відповідного рішення та погодження його компетентними функціями Байєр.

e) З усіма без винятку Клієнтами, які виявили намір скористатися умовами комерційної пропозиції Байєр, спеціальної цінової пропозиції, акції, розпродажу тощо та відповідають критеріям і умовам відповідної пропозиції, здійснюється підписання відповідного Договору поставки, додатку чи додаткової угоди до Договору поставки. Керуючись принципом свободи договору, укладення Договору поставки (додатку, додаткової угоди до нього) не є обов'язковим для Клієнтів, які у відповідь на пропозицію Байєр (направлену електронною поштою в порядку, викладеному вище) не виявили наміру скористатися пропозицією Байєр або залишили її без відповіді.

9. Підстави призупинення та/або повного зупинення співпраці з Клієнтом

A. Систематичне невиконання (два чи більше разів) умов чинного Договору поставки,

B. Встановлення факту порушення Клієнтом принципів вибору та роботи з Клієнтами, якими керується Байєр та/або норм чинного законодавства України.

C. Невиконання Клієнтом вимог щодо здійснення щорічної закупівлі Продукції Байєр у розмірі, не меншому, ніж встановлено тут.

D. Негативні показники фінансового стану клієнта є підставою для Байєр перевести Клієнта на поставку Товару на умовах 100% передоплати. До уваги беруться наступні фінансові коефіцієнти: коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт оборотності робочого капіталу, коефіцієнт рентабельності тощо, які розраховуються на основі даних фінансової звітності Клієнта (форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» та форми № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» три останніх календарних роки та останній звітний період.

   За відсутності фінансової звітності Клієнта за три останніх календарних роки та останній звітний період, оцінка фінансового стану Клієнта не проводиться, це є підставою застосування умови 100% передоплати.

E. Наявність простроченої заборгованості терміном більше 30 днів, по якій клієнт не платить взагалі, не надав відповіді на нагадування другого рівня згідно кредитної процедури, не узгодив план оплати заборгованості.

F. У випадках ініціювання судового позову або ініціювання вимоги на банк - гарант сплатити кошти за банківською гарантією (коли застосовно), у разі порушень термінів оплати клієнтом.

G. Будь-які рішення, вказані у п. 5, приймаються колегіально: керівником відділу постачання і обслуговування клієнтів, начальником відділу з розвитку бізнесу, фінансовим бізнес-партнером СН, керівником відділу підтримки бізнесу (кредитним менеджером РН і СН), СМ підрозділу СН, відділом бухгалтерії та юридичним відділом.

H. Про призупинення та/або повне зупинення співпраці Байєр повідомляє Клієнтів офіційним листом. Лист Клієнтам направляється SKAM.

10. Умови здійснення замовлень Клієнтами

10.1. Клієнт надає Байєр заявку на поставку відповідної партії Продукції з зазначенням асортименту, кількості Продукції та умов оплати за допомогою електронних засобів зв'язку. Клієнт зобов'язується надати узгоджену з Байєр форму Заявки – відповідного додатку до Договору. Зміна форми Заявки можлива лише після погодження з Байєр.

10.2. Байєр розглядає заявку, складає специфікацію (вказавши її номер, асортимент, термін придатності Продукції та інше) та надсилає Клієнту для її підтвердження разом з рахунком-фактурою. Байєр має право не розглядати заявку Клієнта за умови наявності простроченої заборгованості за Продукцію (у тому числі несплаченої пені) або неузгодженої форми Заявки.

10.3. Після отримання специфікації від Байєр, Клієнт електронним повідомленням за реквізитами, вказаними у Договорі, підтверджує згоду з зазначеними в ній асортиментом, кількістю, термінами придатності, цінами та умовами оплати; чи відмовляється від поставки, повідомляючи про це Клієнта електронним повідомленням за реквізитами, вказаними у Договорі. Будь-які зміни Клієнтом умов поставки після її письмового підтвердження не допускаються. Клієнт має право анулювати заявку

на поставку, якщо він не отримає специфікацію на заявлену поставку протягом строку, зазначеного в Договорі.

10.4. Байєр з дати підтвердження специфікації Клієнтом та отримання оплати у випадку відвантаження на умовах попередньої оплати зобов'язується узгодити дату поставки Продукції, підготовити Продукцію та передати розпорядження на відпуск Продукції зі складу.

10.5. Байєр зобов'язується відвантажити Клієнту Продукцію упродовж 5 (п'яти) робочих днів з дати підтвердження ним специфікації щодо поставки Товару від Байєр, з урахуванням строку. Якщо терміни будуть не дотримані з вини Клієнта щодо відвантаження Продукції протягом зазначеного в цьому пункті строку, Байєр має право анулювати заявку.

10.6. Ці умови розміщення замовлень застосовуються для Клієнтів каналів збуту № 1-2 та можуть бути деталізовані в договорах поставки.

11. Особливості замовлення Клієнтами лікарських засобів, які не є оригінальними / інноваційними

11.1. Цей Розділ визначає порядок замовлення Клієнтом лікарських засобів з урахуванням вимог ст. 20-4 Закону України «Про лікарські засоби» та п. 31-3 Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової та роздрібної торгівлі лікарськими засобами, імпорту лікарських засобів (крім активних фармацевтичних інгредієнтів) щодо обмеження обсягів реалізації ліків одному покупцю (надалі – «Квота»).

11.2. Цей Розділ застосовується лише до замовлення лікарських засобів, які не є оригінальними / інноваційними (надалі – «НЛЗ»).

11.3. Квота розраховується відповідно до правил, встановлених законодавством України.

11.4. Клієнт, з яким Байєр має укладений договір поставки, надає Байєр електронною поштою на адресу зазначену в договорі поставки до 10 числа поточного кварталу заявку на закупівлю з прогнозованими обсягами закупівлі НЛЗ у поточному кварталі (надалі – «заявка на закупівлю»). Якщо Клієнт не подає вчасно заявку, вважатиметься, що він не забезпечив своєю заявкою закупівлі обсягу НЛЗ у Байєр, і Байєр може здійснювати продаж НЛЗ іншим Клієнта без урахування Квоти цього Клієнта. При цьому, якщо Клієнт подає заявку на закупівлю пізніше, поставка можлива лише за наявності залишків товару станом на дату замовлення з урахуванням заявок на закупівлю інших Клієнтів.

11.5. Байєр може відвантажувати НЛЗ Клієнту понад Квоту лише в тому випадку, якщо інші Клієнти не забезпечили своїми заявками закупівлю всього обсягу НЛЗ у Байєр чи в інших випадках, передбачених законодавством України.

11.6. Продавець може реалізовувати НЛЗ Покупцю в обсягах вищих ніж зазначені в заявці на закупівлю Покупця, лише за наявності залишків товару станом на дату замовлення з урахуванням заявок на закупівлю інших покупців.

11.7. У разі недостатності залишків певного НЛЗ для задоволення прогнозованих потреб всіх Клієнтів, в першу чергу Байєр задовольняє потреби покупців Клієнтів в рамках їх Квоти, за виключенням випадків несвоєчасно подання Клієнтом заявки на закупівлю.

11.8. Якщо Клієнт не викуповує весь прогнозований ним обсяг закупівлі НЛЗ не пізніше

ніж за 15 календарних днів до завершення кварталу, Продавець може продати невикуплену таким Клієнтом частину прогнозованого обсягу закупівлі НЛЗ іншим Клієнтам.

11.9. У разі відсутності у Байєр продажів певного НЛЗ протягом попереднього року (наприклад, у разі виведення на ринок нового НЛЗ), базою для розрахунку квоти є прогнозований Продавцем обсяг імпорту такого НЛЗ в поточному році, який Байєр повідомляє Клієнту не пізніше ніж за 10 календарних днів до початку реалізації такого НЛЗ.

11.10. Продавець даним стверджує, що реалізація НЛЗ відбувається із забезпеченням рівних умов (ціни, умов та строків оплати і постачання) у рівнозначних договорах, укладених з покупцями.