

29 апреля 2016 г.

Кодекс добросовестных практик в фармацевтической отрасли

Уважаемые Господа,

19 апреля 2016 года Ассоциация европейского бизнеса (далее - «АЕБ») и Федеральная антимонопольная служба (далее - «ФАС») представили Кодекс добросовестных практик в фармацевтической отрасли (далее – «Кодекс»).

С полным текстом Кодекса (на русском и английском языках) можно ознакомиться на официальном сайте антимонопольного органа:

<http://fas.gov.ru/documents/documentdetails.html?id=14513>).

Ниже приводится краткое описание основных положений Кодекса.

1. Общие положения

Кодекс продолжает тенденцию создания правил поведения на определенных рынках различными ассоциациями и союзами в сотрудничестве с ФАС. К наиболее интересным примерам можно отнести Кодекс добросовестных практик взаимоотношений между торговыми сетями и поставщиками потребительских товаров и Кодекс поведения автопроизводителей и автодистрибьюторов на рынках продаж новых автомобилей и запасных частей к ним.

Эти акты имеют важное значение для правоприменения. Часто они создаются, когда антимонопольный орган особенно активен на определенном рынке и являются результатом достигнутого компромисса: игроки на рынке меняют свое поведение в соответствии с выработанными правилами, а ФАС снижает уровень контроля определенного рынка. Поэтому мы полагаем, что Кодекс окажет влияние на деятельность фармацевтических компаний в России, которым будет необходимо соблюдать данные правила с целью снижения рисков нарушения российского антимонопольного законодательства.

Для того чтобы присоединиться к Кодексу, потенциальный участник должен подписать специальную **Декларацию о присоединении**, прилагаемую к Кодексу, отправить оригинал Декларации в АЕБ и разместить копию Декларации на своем официальном веб-сайте. АЕБ далее также публикует информацию о присоединении нового участника к Кодексу и отправляет ее в ФАС.

2. Отбор дистрибьюторов

Кодекс устанавливает, что все участники должны обеспечить внедрение **эффективных систем контроля** за соблюдением законодательства, включая антикоррупционное и антимонопольное законодательство, в том числе путем **принятия коммерческой политики**.

Кодекс определяет критерии, которыми должны руководствоваться производители при выборе дистрибьюторов, в частности экономическая или технологическая обоснованность, соответствие национальному законодательству Российской Федерации, наднациональному законодательству ЕАЭС, международному и/или иностранному законодательству (в случаях, если такое международное и/или иностранное законодательство распространяется на участника Кодекса).

Кодекс устанавливает требование наличия **четких, прозрачных и объективно обоснованных измеримых и недискриминационных критериев отбора дистрибьюторов**. Коммерческая политика должна содержать порядок и сроки процесса отбора, стандартные условия, процедуру

и механизм предоставления скидок/бонусов, общие условия оплаты, порядок информирования существующих дистрибьюторов о коммерческих условиях и их изменениях (и опубликована на официальном веб-сайте участника).

Кодекс определяет **приблизительные критерии (перечень не исчерпывающий)**, которые могут учитываться участниками в процессе отбора. Помимо стандартных критериев, таких как отсутствие задолженностей по налогам и сборам, наличие необходимых лицензий и иных разрешений, предусматривается критерий отсутствия документально установленных фактов нарушения национального и (или) международного/иностранного (если применимо) законодательства о противодействии коррупции.

Также интересно, что в целях проведения оценки, участник может анализировать и учитывать помимо норм национального законодательства, также положения **Закона Великобритании о борьбе с коррупцией (UK Bribery Act) и Закона США о коррупции за рубежом (FCPA)**.

Еще одно интересное положение касается возможности участников самостоятельно устанавливать в своих коммерческих политиках определенное экономически или технологически обоснованное **количество дистрибьюторов**. Это положение позволит производителям, не нарушая российское антимонопольное законодательство, создавать собственные бизнес-модели, без необходимости заключения договоров со всеми потенциальными дистрибьюторами, если это экономически не оправдано.

3. Основания для прекращения сотрудничества с дистрибьюторами и иные интересные положения

В Кодексе приведены примеры **оснований прекращения сотрудничества** с дистрибьюторами, в частности нахождение в стадии ликвидации, отсутствие необходимых лицензий, наличие подтвержденного факта коррупционной деятельности, задолженности по договору. Перечень оснований также не является исчерпывающим, и участники могут устанавливать другие основания в своих коммерческих политиках.

Кодекс вводит положения, согласно которым проводится различие **между дискриминационными условиями** в договорах и условиями, которые не должны считаться дискриминационными. Так, не являются дискриминацией следующие случаи: при приобретении продукции, которая обращается на разных товарных рынках, при приобретении продукции, которая обращается на одном товарном рынке, если параметры совершаемых сделок являются неэквивалентными, в силу чего применение различных условий является экономически обоснованным (например, цена за единицу продукции может быть ниже для крупных объемов закупок или если платеж включает предоплату, а не коммерческий кредит).

Кодекс устанавливает, что участники могут предлагать бонусы и скидки, однако они должны применяться на недискриминационной основе (например, при достижении определенного объема закупок, заключение контракта с государственным заказчиком).

Через год применения Кодекса участники будут анализировать результаты и рассмотрят возможность создания специального коллегияльного органа для разрешения споров в соответствии с Кодексом.

Мы полагаем, что Кодекс вводит ряд важных правил, не предусмотренных действующим законодательством, которые повлияют на дальнейшую деятельность игроков на рынке фармацевтических препаратов. Хотя Кодекс не является обязательным для применения, вполне вероятно, что фармацевтические компании будут вынуждены пересмотреть свои существующие коммерческие политики (или принять их в случае отсутствия) и стандартные дистрибьюторские договоры, чтобы предотвратить риск нарушения антимонопольного законодательства в повседневной работе и избежать чрезмерного внимания со стороны ФАС.

Надеемся, предоставленная информация окажется для Вас полезной.

Если кто-либо из Ваших коллег также хотел бы получать наши новостные письма, пожалуйста, сообщите нам об этом, отправив нам его / ее адрес электронной почты в ответ на это сообщение. Если Вы хотели бы узнать больше о нашей практике Антимонопольное право, пожалуйста, сообщите нам об этом в ответе на это письмо. Мы будем рады предоставить Вам наши материалы

В случае возникновения вопросов, пожалуйста, свяжитесь со Старшим Партнером АЛРУД – **Василием Рудомино** (vrudomino@alrud.com).

С уважением,

Юридическая фирма АЛРУД

Примечание: Обращаем Ваше внимание на то, что вся информация была взята из открытых источников. Автор данного письма не несет ответственность за последствия, возникшие в результате принятия решений на основе данной информации.