

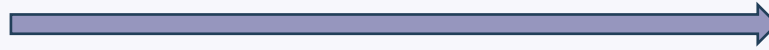
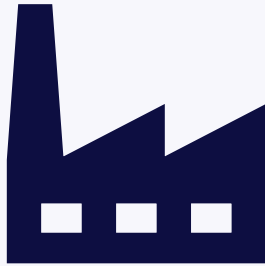
Distribučné zmluvy

na čo farmaceutické firmy zabúdajú a prečo by nás to malo zaujímať?

Farmakon SR 2025, 29. 4. 2025, Hotel Tatra, Bratislava

Úvod do distribúcie liekov

Čo všetko je distribúcia?



- Skladovanie
- Preprava
- Marketing a propagácia
- Predaj, cenotvorba

Ako dostať môj produkt k pacientom?

Vlastná distribúcia

- ➕ Distribučný kanál pod kontrolou
- ➕ Kontrola nad cenotvorbou
- ➖ Vysoké náklady, náročná logistika
- ➖ Kreditné riziko

Vlastná distribúcia + logistický partner

- ➕ Distribučný kanál pod kontrolou
- ➕ Kontrola nad cenotvorbou
- ➖ Vzťah s logistickým partnerom
- ➖ Kreditné riziko

Nezávislý distribútor

- ➕ Jednoduchá logistika
- ➕ Financie
- ➖ Strata kontroly nad cenotvorbou
- ➖ Strata kontroly nad distribučným kanálom

Obchodný zástupca

- ➕ Jednoduchá logistika
- ➕ Kontrola nad distribučným kanálom a cenotvorbou
- ➖ Odstupné a náhrada škody pri ukončení
- ➖ Úhrada nákladov na činnosť zástupcu

Distribučné zmluvy a časté chyby v nich

Distribučná zmluva: čo hovorí zákon?



Distribučná zmluva: čo hovorí prax?

- Zmluvné strany
- Produkt
- Konkurujuce produkty?
- Územie
- Exkluzivita
- Povinnosti distribútora
- Objednávky, lehoty, (ne)povinnosť dodávať
- Nákupné ceny distribútora
- Priame dodávky dodávateľa
- Reklama, vzorky
- Zľavy
- Doba trvania zmluvy
- Ukončenie zmluvy
- Práva duševného vlastníctva
- Dôvernosť
- Jazyk
- Rozhodné právo, súd / arbitráž



Príklad č. 1: Akú mám vlastne zmluvu?

- Distribučná zmluva, Distribútor, Dodávateľ
- Distribútor kupuje produkty od dodávateľa a predáva ich vo vlastnom mene
- Distribútor na vlastné náklady zabezpečí dostatočné priestory a personál na distribúciu, predaj a propagáciu produktov, Dodávateľ môže prispieť na úhradu nákladov
- Riziko spojené s tovarom prechádza na distribútora dodaním tovaru distribútorovi
- Distribútor má nárok na províziu vo výške 2,55 % z hodnoty tovaru predaného distribútorom
- Distribútor si nebude uplatňovať žiadnu maržu pri predaji tovaru ďalším distribútorom
- Exspirovaný tovar bude zničený na náklady dodávateľa alebo vrátený dodávateľovi
- Distribútor poskytuje službu spočívajúcu v promovaní predaja a používania tovaru a rozvíjaní dopytu
- Distribútor má nárok na odmenu za logistické služby
- Ak skladové zásoby produktov dodávateľa u distribútora presiahnu dohodnutú hodnotu, dodávateľ predíži splatnosť faktúr, aby sa podieľal na financovaní skladových zásob

Príklad č. 2: Prenášanie zliav

Každá špeciálna cena dohodnutá medzi Distribútorom na jednej strane a nemocnicou alebo lekárňou na druhej strane musí byť vopred schválená Dodávateľom.

Distribútora dohodnutej medzi Distribútorom na jednej strane a nemocnicou alebo lekárňou na druhej strane Distribútorovi Dodávateľom musí byť vopred schválená Dodávateľom. Pre vyhnutie sa pochybnostiam, Distribútor určuje svoje predajné ceny samostatne bez ohľadu na to, či Dodávateľ schváli alebo neschváli kompenzáciu zľavy podľa tohto bodu.

Príklad č. 3: Zabezpečenie pohľadávok

Banková záruka:

Distribútor kedykoľvek počas obdobia trvania tejto Zmluvy na písomnú žiadosť Dodávateľa na svoje náklady zriadi a bude udržiavať v platnosti bankovú záruku v prospech Dodávateľa, splatnú na prvé požiadanie, u renomovanej medzinárodnej banky vyhovujúcej pre Dodávateľa, do výšky požadovanej Dodávateľom.

Výhrada vlastníctva:

Vlastnícke právo k Tovu prechádza na Distribútora po prijatí úhrady plnej Kúpnej ceny Dodávateľom.

Súťažnoprávne riziká

Súťažnoprávne riziká



PROTIMONOPOLNÝ
ÚRAD
SLOVENSKEJ
REPUBLIKY

Určovanie predajných cien distribútora

Odmietnutie dodávok

Bránenie reexportu



Marek Holka, Partner

marek.holka@cechova.sk

Čechová & Partners

Staromestská 3

811 03 Bratislava

Slovakia

Tel.: + 421 2 54 41 44 41

E-mail: office@cechova.sk

Web: www.cechova.sk