	Информационный документ	1 из 15 Кол-во прил. 5
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

Введение в действие

Актуализация


Дата :01.04.2019

До: 01.04.2020

_____	_____	_____
_____	_____	_____

СОДЕРЖАНИЕ

1	НАЗНАЧЕНИЕ	2
2	ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ	2
3	ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	2
4	ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	3
5	ПРОЦЕДУРА	3
5.1	КРИТЕРИИ ВЫБОРА КОММЕРЧЕСКИХ ПАРТНЕРОВ	3
5.1.1	Правоспособность и финансовая состоятельность	3
5.1.2	Техническая оснащенность.....	5
5.1.3	Наличие у Коммерческого партнера действующей антикоррупционной политики....	5
5.1.4	Принятие решения о сотрудничестве с Коммерческим партнером.....	6
5.2	ПРОДУКЦИЯ	8
5.3	УСЛОВИЯ ДОСТАВКИ.....	9
5.4	ОСНОВЫ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ.....	9
5.4.1	Базовые цены и каналы сбыта продукции	9
5.5	СИСТЕМА ПРЕМИЙ И СКИДОК.....	10
5.6	ПОРЯДОК И УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ	11
6	ТЕРМИНЫ И СОКРАЩЕНИЯ	11
7	НОРМАТИВНЫЕ ССЫЛКИ	14

	Информационный документ	2 из 15 Кол-во прил. 5
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

1 НАЗНАЧЕНИЕ

Настоящая Коммерческая политика (далее – «Коммерческая политика») стандартизует и регулирует коммерческую деятельность ООО «НАНОЛЕК» (далее – Общество) в отношении прямых покупателей (дистрибьюторов), определяет критерии и требования, предъявляемые к выбору таких покупателей (дистрибьюторов), устанавливает условия работы с такими покупателями (дистрибьюторами), а также регламентирует основы ценовой политики компании и порядок предоставления различных Премий (Скидок) покупателям (дистрибьюторам) в зависимости от выполнения различных коммерческих условий по реализации продукции Общества с максимальной выгодой для Общества.

2 ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ

2.1 Настоящая Коммерческая политика является важным внутренним руководством для Общества по реализации Продукции. Данная Политика является обязательной для применения всеми сотрудниками Общества, задействованными в установлении и поддержании договорных отношений с покупателями (дистрибьюторами).

2.2 Положения настоящей политики могут пересматриваться, в том числе в случае изменения условий хозяйственной деятельности и бизнес стратегии Общества вследствие изменяющихся условий работы на рынке, вследствие изменений, вносимых в российское или иное применимое законодательство. Результаты пересмотра положений настоящей политики оформляются путем утверждения ее новой редакции по решению Кредитного комитета.

2.3 Любые исключения, противоречащие условиям настоящей Коммерческой политики, утверждаются Кредитным комитетом.

3 ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Ответственный (R) – сотрудник (и), осуществляющий действие

Подотчетный (A) – сотрудник (и) с полномочиями согласования или отказа в согласовании

Поддерживающий (S) - сотрудник (и), оказывающий поддержку Ответственному (R) сотруднику


Консультант (C) - сотрудник (и), задействованный до принятия решения или осуществления действия

Информированный (I) - сотрудник (и), которому необходимо знать о принятии решения или осуществления действия

Ответственность	Департамент продаж	Финансово-экономический департамент	Департамент закупок и логистики	Юридический департамент
Изменение коммерческих условий	R, A	R, S	R	R, S
Установление плановых показателей по закупке/продаже продукции	R, C	R, C	R, A	R, A
Контроль выполнения условий предоставления премии	R, A	R, A	I	I
Расчет премии и подготовка формы для выплаты	R, A	A	I	I
Подписание формы для выплаты премии	RA	A	A	A
Совершение проводки по выплате премии	A, S	A, S	S	I

«оригинал»

«копия»

	Информационный документ	3 из 15 Кол-во прил. 5
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

4 ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

4.1 Данный ИД является внутренним документом ФСК 2-го уровня.

4.2 Вышестоящим документом для данного ИД является Руководство по качеству ООО «Нанолек».

5 ПРОЦЕДУРА

5.1 КРИТЕРИИ ВЫБОРА КОММЕРЧЕСКИХ ПАРТНЕРОВ

При реализации лекарственных препаратов Общество осуществляет свою деятельность в строгом соответствии с требованиями законодательства.

Для надлежащего исполнения своих функций как поставщика лекарственных препаратов, Общество должно добиваться максимально эффективного взаимодействия с Коммерческими партнерами, осуществляющими распространение лекарственных препаратов (дистрибьюторами и государственными органами здравоохранения).

В связи с этим Общество придает особое значение выбору своих Коммерческих партнеров, проводя тщательный отбор и сотрудничая только с теми компаниями, которые способны осуществить распространение лекарственных препаратов на самом высоком уровне, обеспечивая своевременность, качество и бесперебойность их доставки потребителям.

При оценке Покупателя (дистрибьютора) на предмет возможного сотрудничества Общество анализирует:

- его правоспособность и финансовое положение;
- его деловую репутацию;
- соблюдение им организационных и технических требований к транспортировке и хранению покупаемой Продукции;
- наличие антикоррупционной политики и последовательное ее исполнение.

5.1.1 Правоспособность и финансовая состоятельность


Распространение продукции Общества, ввиду ее специфики (лекарственные препараты с особыми условиями хранения и транспортировки) требует значительных финансовых вложений и строгого соблюдения применяемого законодательства. Кроме того, поскольку некоторые лекарственные препараты являются жизненно необходимыми для пациентов, возможность и гарантии бесперебойности поставок приобретают особое значение. В связи с этим Общество до заключения с контрагентом договора проводит проверку его правоспособности и финансовой состоятельности. Оценка правоспособности контрагента осуществляется сотрудниками юридического департамента общества, оценка финансовой состоятельности контрагента осуществляется сотрудниками финансового департамента общества.

Для проверки правоспособности и оценки финансового положения потенциальный Коммерческий партнер предоставляет Обществу следующие документы:

- анкета (образец представлен в Приложении 1)
- копии учредительных документов со всеми изменениями и дополнениями с отметкой уполномоченного регистрирующего органа;
- копию Свидетельства о государственной регистрации юридического лица;
- копию Свидетельства о постановке юридического лица на учет в налоговом органе;

«оригинал»

«копия»

	Информационный документ	4 из 15 Кол-во прил. 5
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

- выписку из ЕГРЮЛ дата выдачи, которой, не более чем 3 рабочих дня до даты предоставления; выписку из торгового или иного реестра в соответствии с законодательством иностранного государства – дата выдачи которой, не более 30 рабочих дней до даты предоставления;
- решение уполномоченного органа контрагента (Общего собрания, единственного участника, Совета директоров и т.п.) о назначении единоличного исполнительного органа;
- копии лицензий и разрешений на осуществление определенного вида деятельности (лицензия на фармацевтическую деятельность и т.п.);
- реестр судебных споров за период с 1 января предыдущего года предоставления документов на дату предоставления документов;
- бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и финансовых результатах за предшествующий календарный год.

Помимо предоставления вышеперечисленных документов Общество может дополнительно запросить у потенциального Коммерческого партнера документы, подтверждающие:

- отсутствие задолженности по начислению налогов и сборов в бюджеты любого уровня;
- сведения о судебных разбирательствах, в которых участвует потенциальный Коммерческий партнер.
- отсутствие процедуры ликвидации и решения арбитражного суда о признании банкротства и об открытии конкурсного производства;
- бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах за иной период, чем указано выше.

Деловая репутация


Общество дорожит своей репутацией благонадежного, честного и открытого партнера. Общество осуществляет свою деятельность в строгом соответствии с применимым законодательством, в том числе в полной мере соблюдает основные положения Федерального закона от 21.11.2011 № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации».

Общество должно быть уверено, а потенциальный Коммерческий партнер должен гарантировать, что ни Коммерческий партнер, ни любое другое третье лицо, которое действует от его имени, не будут связаны с коррупционной деятельностью, взяточничеством либо мошенничеством. Результаты оценки деловой репутации Коммерческих партнеров в кредитный комитет предоставляются менеджером по тендерам и дистрибьюции, после получения результатов проверки Коммерческого партнера сотрудниками службы экономической безопасности Общества.

Учитывая это, Общество требует от Коммерческих партнеров принятия адекватных мер по противодействию коррупции и соблюдения ими требований ст. 13.3 Федерального закона от 25.12.2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции». В частности, Коммерческий партнер не должен допускать:

- конфликта интересов;
- передачи денежных средств сотрудникам учреждений здравоохранения и связанных с ними лиц;
- коммерческого подкупа;

«оригинал»	«копия»
------------	---------

	Информационный документ	5 из 15 Кол-во прил. 5
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

- некорректных пожертвований;
- незаконных подарков и развлекательных мероприятий.

При наличии в открытых (публичных) источниках негативной информации о Коммерческом партнере, в том числе, информации, порочащей деловую репутацию Коммерческого партнера, его руководителей и бенефициаров, Общество вправе запросить письменные пояснения.

Нарушение Коммерческим партнером положений законодательства, в том числе, антикоррупционного, дает право Обществу не вступать в договорные отношения, а равно незамедлительно прекратить отношения с Коммерческим партнером путем расторжения договора в одностороннем порядке.

5.1.2 Техническая оснащенность

Учитывая специфику физико-химических свойств реализуемых Обществом лекарственных препаратов (термолабильность или чувствительность к повышению температуры), а также их особую социальную значимость для пациентов, к Продукции Общества предъявляются особые требования в отношении температурного режима при хранении и транспортировке, организации «холодовой» цепи до момента доставки конечному потребителю.

Таким образом, для Общества важно, чтобы его Коммерческие партнеры придерживались в своей деятельности положений ГОСТ Р 52249 – 2009 «Правила производства и контроля качества лекарственных средств» и Приказа Минпромторга России от 14.06.2013 «Об утверждении правил организации производства и контроля качества лекарственных средств».

Коммерческий партнер должен располагать необходимыми помещениями, оборудованием, инвентарем, транспортными средствами, обеспечивающими сохранение качества и безопасности лекарственных средств при их транспортировке, хранении и реализации.

Для проверки технической оснащенности Коммерческий партнер предоставляет Обществу следующие документы:

- копии документов, подтверждающих право собственности или иное законное основание использования помещений, основного оборудования и транспортных средств, для осуществления лицензируемой деятельности.

Общество оставляет за собой право осуществлять инспекционные проверки с целью подтверждения технической оснащенности Коммерческих партнеров.

5.1.3 Наличие у Коммерческого партнера действующей антикоррупционной политики


Процедура оценки антикоррупционной политики Коммерческого партнера осуществляется ответственным за комплаенс в Обществе на основании анализа документации, предоставленной Коммерческим партнером.

Решение о соответствии стандартам Общества в части антикоррупционной политики принимается Ответственным за комплаенс Общества по результатам проведения проверки потенциального Коммерческого партнера и предоставляется Кредитному комитету.

По результатам проверки потенциального Коммерческого партнера принимается одно из следующих решений:

- о соответствии стандартам Общества в части антикоррупционной политики;

«оригинал»	«копия»
------------	---------

	Информационный документ	6 из 15 Кол-во прил. 5
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

- о частичном соответствии стандартам Общества в части антикоррупционной политики;
- о несоответствии стандартам Общества в части антикоррупционной политики.

Решение о заключении договора с Коммерческим партнером, деятельность которого частично соответствует стандартам Общества в части антикоррупционной политики принимается при наличии согласия потенциального Коммерческого партнера обеспечить согласование и внедрение плана устранения недостатков в течение 3 месяцев с даты прохождения процедуры оценки соответствия стандартам Общества в части антикоррупционной политики. По итогам 3-х месяцев проходит повторная оценка, при отсутствии заключения о соответствии стандартам Общества в части антикоррупционной политики принимается решение об одностороннем расторжении заключенных с Коммерческим партнером соглашений без права требования Коммерческим партнеров убытков связанным с таким расторжением.

В процессе осуществления проверки потенциального Коммерческого партнера, включая анализ предоставленной им документации и информации, Общество вправе задавать уточняющие вопросы, на которые потенциальный Коммерческий партнер обязан ответить в полном объеме. В случае неполучения ответа на указанный вопрос в течении 7 (семи) календарных дней с момента его получения потенциальным Коммерческим партнером, Общество может принять решение об отказе в заключении с ним договора или о приостановке проверки до получения необходимой информации.

Общий срок проведения проверки с учетом предоставления разъяснений потенциального Коммерческого партнера на поставленные вопросы не должен превышать 3 месяца. При этом указанный срок автоматически продлевается на период для предоставления ответа потенциальным Коммерческим партнером на дополнительные вопросы.

5.1.4 Принятие решения о сотрудничестве с Коммерческим партнером

Процедура принятия решения о сотрудничестве по реализации продукции Общества осуществляется Кредитным комитетом на основании анализа документации, предоставленной потенциальным Коммерческим партнером и результатов оценки, проведенной согласно пунктам 5.1.1, 5.1.2. и 5.1.3.

Решение по результатам проведения проверки потенциального Коммерческого партнера принимается Кредитным Комитетом Общества. В случае необходимости, дополнительно в работе оценочного комитета могут принимать участие: Заместитель генерального директора по финансам и цифровым технологиям и Заместитель генерального директора по правовым вопросам и работе с органами государственной власти.

По результатам проверки потенциального Коммерческого партнера принимается одно из следующих решений:


- о заключении договора поставки с потенциальным Коммерческим партнером;
- об отказе от заключения договора поставки с потенциальным Коммерческим партнером.

При принятии решения о заключении договора поставки с потенциальным Коммерческим партнером принимается во внимание его соответствие нижеследующим критериям.

Критерии, принимаемые во внимание Кредитным комитетом, при оценке правоспособности и финансовой состоятельности потенциального Коммерческого партнера:

- наличие надлежащей регистрации в качестве юридического лица;

«оригинал»	«копия»
------------	---------

	Информационный документ	7 из 15 Кол-во прил. 5
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

- наличие правоустанавливающих документов необходимых для законного осуществления деятельности в соответствии с действующим российским законодательством;
- наличие подтверждения полномочий лица, представляющего интересы юридического лица;
- отсутствие задолженности по начислению налогов и сборов в бюджеты любого уровня;
- отсутствие процедуры ликвидации, осуществляемой в отношении потенциального Коммерческого партнера, отсутствие решения арбитражного суда о признании данного юридического лица банкротом и об открытии конкурсного производства;
- количество и риски судебных споров, инициированных в отношении потенциального Коммерческого партнера, согласно предоставленного им реестра споров;
- деятельность юридического лица не приостановлена в порядке, предусмотренном Кодексом РФ об административных правонарушениях.
- Общество в праве проводить повторную проверку Коммерческого партнера в соответствии с указанными выше критериями не реже, чем один раз в два года, с учетом осуществления регулярных взаимодействий с Коммерческим партнером в рамках договоров поставок Продукции.

В случае дополнительного запроса финансовой службы необходимо получить заключение по положительным коэффициентам финансовой устойчивости, а также ликвидности и платежеспособности потенциального Коммерческого партнера от сотрудников службы по экономической безопасности Общества.


Критерии, принимаемые во внимание Кредитным комитетом, при оценке деловой репутации потенциального коммерческого партнера:

- отсутствие в заполненной анкете по форме Приложение 1 и документах ложной информации;
- отсутствие потенциального Коммерческого партнера в реестре недобросовестных поставщиков;
- отсутствие информации о фактах нарушения потенциальным Коммерческим партнером основных положений Федерального закона РФ от 21.11.2011 № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации»;
- наличие согласия потенциального Коммерческого партнера заключить с Обществом стандартный договор поставки;
- Общество в праве проводить повторную проверку Коммерческого партнера в соответствии с указанными выше критериями не реже, чем один раз в два года, с учетом осуществления регулярных взаимодействий с Коммерческим партнером в рамках договоров поставок Продукции.

Критерии, принимаемые во внимание Кредитным комитетом, при оценке технической оснащенности потенциального Коммерческого партнера:

- наличие права собственности или иного законного основания использования помещений, основного оборудования и транспортных средств для осуществления лицензируемой деятельности;
- положительные результаты инспекционных проверок с целью подтверждения технической оснащенности Коммерческих партнеров.

«оригинал»	«копия»
------------	---------

	Информационный документ	8 из 15 Кол-во прил. 5
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

Критерии, принимаемые во внимание Кредитным комитетом при оценке соответствия потенциального Коммерческого партнера стандартам Общества:

Наличие решения ответственного за Комплаенс Общества о соответствии стандартам Общества в части антикоррупционной политики либо о частичном соответствии стандартам Общества в части антикоррупционной политики.

Несоответствие указанных критериев является основанием для отказа Обществом от вступления с потенциальным Коммерческим партнером в договорные отношения, а также для расторжения договорных отношений с действующими Коммерческими партнерами, если такая возможность предусмотрена соответствующим договором.

В процессе осуществления проверки потенциального Коммерческого партнера, включая анализ предоставленной им документации и информации, Общество вправе задавать уточняющие вопросы, на которые потенциальный Коммерческий партнер обязан ответить в полном объеме. В случае неполучения ответа на указанный вопрос в течении 7 (семи) календарных дней с момента его получения потенциальным Коммерческим партнером, Общество может принять решение об отказе в заключении с ним договора или о приостановке проверки до получения необходимой информации.

Общий срок проведения проверки с учетом предоставления разъяснений потенциального Коммерческого партнера на поставленные вопросы не должен превышать 3 месяца. При этом указанный срок автоматически продлевается на период для предоставления ответа потенциальным Коммерческим партнером на дополнительные вопросы.

Если по результатам проведенного анализа документации Общество принимает решение о заключении договора поставки с Коммерческим партнером, Общество направляет последнему типовую форму договора поставки.

Общество оставляет за собой право проведения ежегодной проверки Коммерческого партнера в отношении ключевых показателей эффективности его коммерческой деятельности, в том числе, запрашивать документы финансовой отчетности. Для Коммерческих партнеров с оборотом менее 10 млн. рублей Общество оставляет за собой право проводить аналогичную проверку один раз в два года.


5.2 ПРОДУКЦИЯ

Весь ассортимент продукции Общества, которая может быть поставлена Коммерческому партнеру, указан в «Прайс-листе компании ООО «НАНОЛЕК» – Приложение 2 к настоящей Коммерческой политике. Общество оставляет за собой право в одностороннем порядке периодически вносить изменения в «Прайс-лист компании ООО «НАНОЛЕК». Такие изменения обусловлены появлением новых лекарственных препаратов, реализуемых Обществом, а также особенностями законодательного регулирования ценообразования на территории РФ и за ее пределами. Изменения в прайс-лист вносятся по решению Кредитного Комитета на основании приказа.

В связи с тем, что Обществом производится и реализуется Продукция, свойства которой и рынки распространения которой имеют особенности, для отдельных видов Продукции Общества в настоящей Коммерческой политике могут быть установлены особенности по условиям доставки, цене, системе премий, порядку и условиям оплаты и др. При этом принципы деятельности Общества и взаимодействия с Коммерческими партнерами общества остаются неизменными.

Принятие решения в отношении осуществления поставки Продукции по заявке Коммерческого партнера в соответствии с действующим между Обществом и Коммерческим партнером стандартным договором осуществляется на основании

«оригинал»	«копия»
------------	---------

	Информационный документ	9 из 15 Кол-во прил. 5
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

совместного решения уполномоченных представителей департамента продаж, финансового департамента, а также департамента цепочки поставок и направляется Коммерческому партнеру в виде Коммерческого предложения.

Цены, система премий, условия оплаты в отношении лекарственных препаратов для розничного сегмента – Аптечные сети, обусловлены особенностями данного сегмента рынка. Данный рынок характеризуется иным конкурентным окружением, различается потребительскими предпочтениями, ценовой политикой и другими внутренними факторами, а также устоявшимися принципами ведения бизнеса на этом рынке.

Цены, система премий, условия оплаты в отношении ВЭД, обусловлены особенностями отдельно взятого рынка. Рынки ВЭД характеризуется иным конкурентным окружением, различается потребительскими предпочтениями, ценовой политикой и другими внутренними факторами, а также устоявшимися принципами ведения бизнеса на этих рынках.

5.3 УСЛОВИЯ ДОСТАВКИ

Продукция доставляется Коммерческому партнеру со склада, лицензированного для осуществления складской деятельности с фармацевтическими препаратами,

Доставка осуществляется Коммерческому партнеру одним из следующих способов:

- Коммерческий партнер обеспечивает самовывоз товара со склада;
- Общество доставляет товар на склад Коммерческого партнера, в том числе силами стороннего перевозчика.

При транспортировке и хранении Продукции, относящейся к медицинским иммунобиологическим препаратам, применяются требования Санитарно-эпидемиологических правил СП3.3.2.3332-16 «Условия транспортирования и хранения иммунобиологических лекарственных препаратов» (утв. Постановлением Главного государственного санитарного врача Российской Федерации от 17.02.2016 № 19) и нормативно-технической документации.

5.4 ОСНОВЫ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ

Общество является одним из ведущих российских компаний-разработчиков и производителей инновационных лекарственных средств и вакцин на благо здоровья и повышения качества жизни людей. Общество в своей деятельности руководствуется законодательством Российской Федерации и настоятельно требует от своих Коммерческих партнеров соответствующих подходов в работе на фармацевтическом рынке.


Общество также руководствуется принципами максимально прозрачности и открытости при взаимодействии со своими действующими и потенциальными Коммерческими партнёрами.

5.4.1 Базовые цены и каналы сбыта продукции

Базовые цены на продукцию определяются с учетом ее себестоимости, общих условий обращения продукции и иных факторов и могут быть различными для различных каналов сбыта продукции Общества. Базовые цены указываются в прайс-листах, утвержденных Исполнительным директором Общества. Базовые цены устанавливаются без учета НДС. Валюта прайс-листа для рынка РФ устанавливается Рубль РФ, для других рынков за пределами РФ валюта прайс-листа выбирается максимально приемлемой для конкретно взятого рынка (Рубль РФ, USD, Евро и др.)

Общество реализует продукцию по следующим каналам сбыта:

«оригинал»	«копия»
------------	---------

	Информационный документ	10 из 15 Кол-во прил. 5
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

- **бюджетный** – канал сбыта по Российской Федерации для тендерных и аукционных закупок, производимых за счет бюджетных средств;
- **коммерция** – канал сбыта по Российской Федерации для коммерческих поставок, не связанных с поставками за бюджетные средства и средств ЛПУ;
- **экспорт** – канал сбыта продукции по договорам ВЭД за пределами Российской Федерации.

Базовая цена может в любое время изменяться Обществом как на отдельное наименование продукции, так и на товарную группу продукции или на весь ассортимент продукции.

Отпускная цена является ценой, по которой продукция приобретается Коммерческими партнерами. Отпускная цена представляет собой базовую цену, увеличенную на сумму НДС и иных применимых налогов. Отпускные цены указываются в расчетных, товарно-сопроводительных документах и иных документах, предусмотренных действующим законодательством.

5.5 СИСТЕМА ПРЕМИЙ И СКИДОК

Коммерческая политика предоставления премий ориентирована на соблюдение следующих требований:


- скидки и премии используются для мотивации Покупателя (Коммерческого партнера) на приобретение Продукции у Общества;
- цены на продукцию, скидки и премии являются частью структурированной системы и не предоставляются в индивидуальном порядке;
- основанием для начисления премий, предусмотренных данной политикой, является соблюдение Коммерческим партнером (Покупателем) условий, указанных в договоре с ним или Дополнительном Соглашении к этому договору в качестве условий премирования (далее по тексту - Ключевых параметров эффективности деятельности Коммерческого партнера). Это обеспечивает равные условия для всех Покупателей во избежание ценовой конкуренции.

В качестве Ключевых параметров эффективности деятельности Коммерческих партнеров для них могут устанавливаться следующие показатели (условия):

- соблюдение сроков оплаты закупленной Продукции;
- выполнение фактического Определенный объема продаж при одновременном соблюдении условия о своевременной оплаты (в соответствии со сроками кредитования, установленными договором поставки или дополнительным соглашением к нему);
- определенный объем продаж для бюджетного рынка;
- определенный объем продаж для коммерческого рынка;
- определенный объем продаж для аптечных сетей;
- осуществление частичной или 100% предоплаты за объем приобретаемой Продукции;
- увеличение рынка сбыта продукции;
- досрочная оплата закупленной Продукции.

С целью стимулирования покупателей на достижение ключевых параметров эффективности деятельности Общество предусматривает в договорах предоставление премий и скидок согласно бонусной системе (Приложение 2):

«оригинал»	«копия»
------------	---------

	Информационный документ	11 из 15 Кол-во прил. 5
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

Все виды премий предоставляются одним из возможных способов:

- путем уменьшения дебиторской задолженности;
- прямым перечислением денежных средств;
- путем зачета встречного однородного требования в порядке, установленном действующим законодательством РФ.

Все премии считаются предоставленными в момент согласования сторонами соответствующего акта, оформленного на основании типовой формы, указанной в Приложение 4.

В случае, если премия реализуется путем уменьшения дебиторской задолженности, стороны подписывают «Соглашение о зачете взаимных требований».

Любые премии, описанные в настоящей Коммерческой политике, могут быть предоставлены партнеру только в случае включения условий их предоставления в договор поставки Продукции или Дополнительное Соглашение к нему. Основой таких Дополнительных соглашений являются типовые формы, приведенные в Приложении 5 к настоящей Коммерческой политике.

По согласованию сторон договора содержание типовых Дополнительных Соглашений может быть откорректировано в зависимости от конкретной ситуации, но в рамках вышеуказанных моделей и с сохранением принципа равных возможностей. Подобные «нетиповые» Дополнительные Соглашения проходят стандартную процедуру согласования, установленную в Обществе.

Допускается по решению Кредитного Комитета изменение условий предоставления премии при условии сохранения равенства Коммерческих партнеров, сохранения мотивационного характера предоставления премий и недопущения недобросовестной конкуренции.

5.6 ПОРЯДОК И УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ

Общество отгружает Товар на условиях 100% предоплаты (базовый вариант).

Общество может предоставлять отсрочку платежа за поставленный Товар на срок до 60 дней. Изменение значений отсрочки определяется исходя из параметров финансовой устойчивости, деловой репутации Коммерческих партнеров, а также истории платежей в предыдущем периоде (если таковые имели место). Решение по срокам отсрочки платежа для Коммерческих партнеров принимается Кредитным Комитетом.


Менеджеры Общества несут ответственность за возникновение просроченной дебиторской задолженности и обязаны предпринимать комплекс мероприятий для незамедлительного её погашения, согласно процедуре, утвержденной Кредитным комитетом. Допускается изменение условий предоставления отсрочки платежа по решению Кредитного комитета

Допускается изменение условий оплаты по договору в одностороннем порядке в случае наличия неоднократных нарушений графика своевременной оплаты закупленной Продукции либо однократного нарушения графика оплаты закупленной Продукции на срок более 30 дней. Наличие Просроченной дебиторской задолженности Коммерческого партнера допускает применение санкций в виде: пересмотра условий оплаты, ограничение кредитного лимита и аннулирование финансовой премии

6 ТЕРМИНЫ И СОКРАЩЕНИЯ

6.1 В данном ИД применяются следующие термины с соответствующими определениями:


«оригинал»	«копия»
------------	---------

	Информационный документ	12 из 15 Кол-во прил. 5
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

- **акт** – акт о выполнении условий предоставления Премий;
- **аптечные сети** – объединение аптек и их структурных подразделений (аптечных пунктов), консолидация которых происходит по определенным принципам;
- **благотворительный фонд** – неправительственная, негосударственная организация, созданная для осуществления благотворительной деятельности. Задачей организаций является осуществление целевых программ социальной поддержки категорий населения, содействия науке и образованию, поддержки культуры и искусства, охраны здоровья и пропаганды здорового образа жизни;
- **бюджетный сегмент** – сегмент рынка, включающий в себя Бюджетный и Госпитальный каналы поставок, а также иные каналы поставок, финансируемые из бюджетных средств;
- **бюджетный канал поставок** – канал поставок Продукции, финансирование которых осуществляется за счет средств бюджетов Российской Федерации, Бюджетный канал поставок включает в себя Федеральную программу ОНЛС, Программу по дорогостоящим лекарственным средствам, Региональные программы льготного лекарственного обеспечения, Государственные целевые программы и Госпитальный канал поставок;
- **ВЭД** (внешне экономическая деятельность) – поставка Продукции за пределы территории Российской Федерации покупателям, находящимся за пределами Российской Федерации;
- **вторичные продажи** – продажи Продукции Коммерческими партнерами ООО «НАНОЛЕК» конечным потребителям;
- **госпитальный канал поставок** – отдельная подкатегория Бюджетного канала поставок, осуществляемых в больницы, в т.ч. в рамках Программ льготного лекарственного обеспечения;
- **государственные целевые программы** – целевые программы, реализуемые Российской Федерацией, по льготному лекарственному обеспечению отдельных категорий граждан;
- **дополнительное Соглашение к договору** – это документ, направленный на дополнение, уточнение или изменение сторонами условий ранее заключенного и действующего договора;
- **ключевые параметры эффективности** – показатели деятельности подразделения (предприятия), которые помогают организации в достижении стратегических и тактических (операционных) целей и являются основанием для мотивации расширения/продолжения сотрудничества взаимодействующих сторон;
- **коммерческий канал поставок** – самостоятельный канал поставок Продукции путем ее поставки Коммерческим партнерам Ключевыми параметрами эффективности деятельности Коммерческих партнеров для конечной реализации ими напрямую или через своих контрагентов в аптечных сетях;
- **коммерческий партнер** – хозяйствующий субъект, имеющий намерение быть покупателем по договору купли-продажи (поставки, дистрибьюции) с Обществом;
- **лечебно-профилактическое учреждение** – вид учреждения, в котором людям, в том числе с какими-либо заболеваниями, оказываются медицинские услуги;
- **первичные продажи** – продажи товаров оптовым Покупателям (дистрибьюторам и оптовым компаниям, аптечным сетям);


«оригинал»

«копия»

	Информационный документ	13 из 15 Кол-во прил. 5
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

- **период** – период выполнения условий предоставления Премии, установленный для каждой Премии в соответствующем разделе настоящего Соглашения;
- **период выборки** – фиксированный в Дополнительном соглашении период выборки товара, соответствующий согласованному сторонами календарному сроку;
- **покупатель (дистрибьютор)** – Коммерческий партнер, прошедший процедуры оценки согласно настоящей Коммерческой политики, и заключивший с Обществом договор купли-продажи (дистрибьюции) по которому он обязуется осуществлять приемку и оплату товара, а также дальнейшее продвижение и продажи товаров третьим лицам в соответствии с условиями заключенного договора купли-продажи (дистрибьюции);
- **поставщик** – ООО «Нанолек»;
- **программы льготного лекарственного обеспечения** – государственные программы дополнительного лекарственного обеспечения для отдельных категорий населения. Данные программы включают три основные составляющие: Федеральную программу ОНЛС, программу по дорогостоящим лекарственным средствам, Региональные программы льготного лекарственного обеспечения;
- **премия** – дополнительное вознаграждение, предоставляемая продавцом клиенту в соответствии с условиями договора или отдельного соглашения. Премия не является формой торговой скидки и не изменяет стоимость Продукции, поставленной в рамках Дополнительного соглашения. Премия не является объектом налогообложения НДС (не облагается НДС) и не требует исправления или переоформления товаросопроводительных документов.
- **скидка** – сумма, на которую снижается продажная цена товара, реализуемого покупателю. По сути, это уменьшение базисной цены товара или услуги с учетом состояния рынка, условий договора. Дополнительная скидка, предоставляемая продавцом клиенту в соответствии с условиями договора или отдельного соглашения;
- **продукция** – вместе и по отдельности ассортиментные позиции лекарственных препаратов для медицинского применения, указанные в Приложении 2;
- **региональные программы льготного лекарственного обеспечения** – государственные программы закупки лекарственных препаратов, непосредственно осуществляемые субъектами Российской Федерации в целях предоставления льготного лекарственного обеспечения отдельным категориям граждан. Каждый субъект Российской Федерации проводит независимые региональные торги на основании специального перечня лекарственных средств, утверждаемого государственными органами;
- **скидка** – уменьшение на определенную сумму стоимости Продукции, рассчитанной исходя из цен, указанных в Прайс-листе или дополнительном соглашении к Договору поставки. Скидка изменяет цену Продукции, и в первичных учетных документах на отгрузку цена на Продукцию указывается с учетом скидки. Оплата Продукции осуществляется Покупателем с учетом скидки;
- **федеральная программа ОНЛС** – федеральная программа, финансируемая федеральными властями, направленная на обеспечение лекарственными препаратами отдельных категорий граждан, имеющих право на получение государственной социальной помощи. Только лекарственные препараты, включенные в перечень лекарственных препаратов, утвержденный федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим выработку государственной политики и нормативное правовое регулирование в сфере здравоохранения и социального развития, могут закупаться в рамках этой программы.

«оригинал»	«копия»
------------	---------

	Информационный документ	14 из 15 Кол-во прил. 5
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

6.2 В данном ИД применяются следующие сокращения с соответствующими обозначениями:

- **ВЭД** – внешне экономическая деятельность.

7 НОРМАТИВНЫЕ ССЫЛКИ

7.1 Федеральный закон от 21.11.2011 № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации».

7.2 Федерального закона от 25.12.2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции».


7.3 ГОСТ Р 52249 – 2009 «Правила производства и контроля качества лекарственных средств».

7.4 Приказа Минпромторга России от 14.06.2013 «Об утверждении правил организации производства и контроля качества лекарственных средств».

7.5 Санитарно-эпидемиологические правила СП3.3.2.3332-16 «Условия транспортирования и хранения иммунобиологических лекарственных препаратов» (утв. Постановлением Главного государственного санитарного врача Российской Федерации от 17.02.2016 № 19).

«оригинал»

«копия»

 НАНОЛЕК БИОМЕДИЦИНСКИЙ КОМПЛЕКС	Информационный документ	15 из 15 Кол-во прил. 5
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

«оригинал»

«копия»