	Информационный документ	1 из 28 Кол-во прил. 4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек» Изделия Медицинского назначения	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

УТВЕРЖДЕНО И ОДОБРЕНО

26 февраля 2021 года

СОДЕРЖАНИЕ

1 НАЗНАЧЕНИЕ

Настоящая Коммерческая политика по продаже Изделий медицинского назначения (далее – «Коммерческая политика») стандартизует и регулирует коммерческую деятельность ООО «НАНОЛЕК» (далее – Общество) в отношении прямых покупателей изделий медицинского назначения (покупателей), 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: Изделия медицинского назначения. 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 Общим собранием участников по рекомендации Кредитного комитета.

2.3. Общество вправе, уведомив действующих дистрибьюторов, направленным по почте Российской Федерации письмом по адресам, указанным в договорах, принять решение о самостоятельной реализации Продукта и исключить его из Прайс-листа Общества. В случае принятия подобного решения положения Коммерческой политики в отношении данного Продукта не действуют в указанный период и не применяются.

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
------------------------	--------------------	-------------------------------------	---------------------------------	-------------------------

«оригинал»

«копия»

	Информационный документ	2 из 28 Кол-во прил. 4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек» Изделия Медицинского назначения	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

Изменение коммерческих условий	R, A	R, S	R	S
Установление плановых показателей по закупке/продаже продукции	R, C	R, C	R, A	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

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 изделий медицинского назначения Общество осуществляет свою деятельность в строгом соответствии с требованиями законодательства.

Для надлежащего исполнения своих функций как поставщика изделий медицинского назначения, Общество должно добиваться максимально эффективного взаимодействия с Коммерческими партнерами, осуществляющими распространение изделий медицинского назначения (дистрибьюторами, государственными органами здравоохранения, коммерческими лечебными учреждениями).

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 изделий медицинского назначения 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 (изделия медицинского назначения с особыми условиями хранения и транспортировки) требует значительных финансовых вложений и строгого соблюдения применяемого законодательства. Кроме того, поскольку некоторые изделия медицинского назначения являются жизненно

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

	Информационный документ	3 из 28 Кол-во прил. 4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек» Изделия Медицинского назначения	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

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;
- 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.
- 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».

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

	Информационный документ	4 из 28 Кол-во прил. 4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек» Изделия Медицинского назначения	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

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 дистрибуции, 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;
- 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.


Типовыми договорами Общества должно быть предусмотрено право Общества расторгнуть соответствующий договор в одностороннем порядке в случае нарушения Коммерческим партнером законодательства, в том числе антикоррупционного, и такое право Общества должно включаться во все нетиповые Договоры, заключаемые с Коммерческими партнерами, и сохраняться при внесении в договор изменений в процессе согласования его условий с Коммерческим партнером.

5.1.2 Техническая оснащенность

Учитывая специфику физико-химических свойств реализуемых Обществом изделий медицинского назначения (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.

Коммерческий партнер обязан исполнять требования постановления Правительства Российской Федерации от 25.09.2012 № 970 «Об утверждении положения о государственном контроле за обращением медицинских изделий»

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

	Информационный документ	5 из 28 Кол-во прил. 4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек» Изделия Медицинского назначения	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

Коммерческий партнер обязан подписать с Обществом Соглашение о качестве, установленного образца.

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

Надлежащее техническое оснащение предполагает действие в отношении Коммерческого партнера (потенциального Коммерческого партнера) определенной системы внутреннего управления качеством в соответствии с применимыми к Коммерческому партнеру (потенциальному Коммерческому партнеру) нормами. Общество по своему усмотрению заключает с потенциальными Коммерческими партнерами (Коммерческими партнерами) соглашения о качестве по форме, применимой в и согласованной Обществом. Решение о заключении с потенциальными Коммерческими партнерами (Коммерческими партнерами) соглашения о качестве принимается Обществом по представлению Кредитного комитета.

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;
- 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

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

	Информационный документ	6 из 28 Кол-во прил. 4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек» Изделия Медицинского назначения	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

Коммерческим партнером соглашений без права требования Коммерческим партнерам 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;
- 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;

«оригинал»	«КОПИЯ»
------------	---------

	Информационный документ	7 из 28 Кол-во прил. 4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек» Изделия Медицинского назначения	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

- 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.

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.

«оригинал»	«КОПИЯ»
------------	---------

	Информационный документ	8 из 28 Кол-во прил. 4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек» Изделия Медицинского назначения	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

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 проверки потенциального Коммерческого партнера Кредитным комитетом выносится предложение об отказе от заключения договора поставки с потенциальным Коммерческим партнером, Общество не заключает договор с таким потенциальным Коммерческим партнером.

Если по результатам проверки потенциального Коммерческого партнера Кредитным комитетом выносится предложение о заключении договора поставки с потенциальным Коммерческим партнером, Кредитный комитет поручает департаменту продаж Общества организовать заключение договора с таким потенциальным Коммерческим партнером. В случаях, предусмотренных Уставом и внутренними документами Общества, Кредитный комитет выносит на Правление Общество вопрос о заключении договора поставки с потенциальным Коммерческим партнером, рекомендованного Кредитным комитетом к заключению, до заключения такого договора. В любом случае, если в соответствии с Уставом и внутренними документами Общества требуется одобрение договора с потенциальным Коммерческим партнером, Кредитный комитет контролирует заключение такого договора после получения одобрения уполномоченным органом управления Общества.


Если по результатам проведенного анализа документации Общество принимает решение о заключении договора поставки с Коммерческим партнером, (и заключение такого договора надлежащим образом прошло соответствующие процедуры корпоративного согласования). 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 изделий медицинского назначения компании ООО «НАНОЛЕК»–Прайс-лист изделий медицинского назначения утверждается по представлению Кредитного комитета – приказом Генерального директора. Общество оставляет за собой право в одностороннем порядке периодически вносить изменения в «Прайс-лист изделий медицинского назначения компании ООО «НАНОЛЕК». Такие изменения могут быть обусловлены появлением новых изделий медицинского назначения, реализуемых Обществом, а также особенностями законодательного регулирования ценообразования на территории РФ и за ее пределами. Изменения в прайс-лист вносятся по представлению (решению) Кредитного Комитета, утверждаются приказом за подписью генерального директора.

«оригинал»	«КОПИЯ»
------------	---------

	Информационный документ	9 из 28 Кол-во прил. 4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек» Изделия Медицинского назначения	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

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 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. Внесение изменений в зафиксированные условия реализации Продуктов и предоставление премий/скидок в рамках ВЭД производится на основании протоколов Кредитного комитета и не требует корректировки положений Коммерческой политики по данному Продукту.

Кредитный комитете Общества может также устанавливать дополнительную систему мотивации Коммерческих партнеров в случаях единовременных заказов больших объемов Продукции, выхода Общества или Коммерческого партнера на новый рынок, изменений условий и конъюнктуры рынка путем оформления соответствующей документации согласно настоящей Коммерческой политике, внутренним документам Общества и договору с Коммерческим партнером.

Кредитный комитет Общества может также устанавливать дополнительные Премии/Скидки (и/или Премии/Скидки по увеличенной шкале) в отношении изделий медицинского назначения или партий Изделий медицинского назначения, имеющих особенности, такие как ОСГ (остаточный срок годности) менее 20%, продукцию, менее 1 года включенную в портфель Продукции Общества, продукцию, в отношении которой произошли существенные регистрационные и иные изменения (например, зарегистрированы аналоги по значительно более низкой цене) и т.д. путем оформления соответствующей документации согласно настоящей Коммерческой политике, внутренним документам Общества и договору с Коммерческим партнером


5.3 УСЛОВИЯ ДОСТАВКИ

Продукция доставляется Коммерческому партнеру со склада, лицензированного для осуществления складской деятельности с фармацевтическими препаратами и изделиями медицинского назначения,

Доставка осуществляется Коммерческому партнеру одним из следующих способов:

- Коммерческий партнер обеспечивает самовывоз товара со склада;

«оригинал»	«КОПИЯ»
------------	---------

	Информационный документ	10 из 28 Кол-во прил. 4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек» Изделия Медицинского назначения	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

- Общество доставляет товар на склад Коммерческого партнера, в том числе силами стороннего перевозчика.

При транспортировке и хранении Продукции, относящейся к медицинским изделиям, применяются требования к транспортировке и хранению, указанные в официальных зарегистрированных на территории РФ инструкциях по применению медицинских изделий.

5.4 ОСНОВЫ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ

Общество является одним из ведущих российских компаний-разработчиков и производителей инновационных лекарственных средств, вакцин и изделий медицинского назначения 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 рынке изделий медицинского назначения.

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 формируются, исходя из условий Коммерческой Политики и утверждаются компетентным Органом управления Обществом на основе рекомендации Кредитного комитета. 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:

- **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 приобретает 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 и соблюдения условий договора;

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

	Информационный документ	11 из 28 Кол-во прил. 4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек» Изделия Медицинского назначения	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

- 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 определенного объема закупок при одновременном соблюдении условия о своевременной оплате (в соответствии со сроками кредитования, установленными договором поставки или дополнительным соглашением к нему);
- определенный объем закупок

С целью стимулирования покупателей на достижение ключевых параметров эффективности деятельности Общество предусматривает в договорах предоставление скидок согласно видам премий/скидок

-

Любые премии/скидки, 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 4 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.

Органами управления Обществом допускается изменение условий предоставления премии/скидки при условии сохранения равенства Коммерческих партнеров, сохранения мотивационного характера предоставления премии/скидки и недопущения недобросовестной конкуренции на основании рекомендаций Кредитного Комитета.


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, в том числе, отклонение от установленного настоящим пунктом предельного срока оплаты (60 дней) производится по предложению и на основании рекомендаций Кредитного комитета. 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

«оригинал»	«КОПИЯ»
------------	---------

	Информационный документ	12 из 28 Кол-во прил. 4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек» Изделия Медицинского назначения	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

комитетом. Органами управления Обществом допускается изменение условий предоставления отсрочки платежа по рекомендации 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 5 дней. Наличие Просроченной дебиторской задолженности Коммерческого партнера допускает применение санкций в виде: пересмотра условий оплаты, ограничение кредитного лимита и изменения/ аннулирование финансовой премии.

6 ТЕРМИНЫ И СОКРАЩЕНИЯ

6.1 В данном ИД применяются следующие термины с соответствующими определениями:


- **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 (в контексте данного пункта -конечные потребители - это лечебное учреждение, учреждение фармации, заказчик иной формы организации лечебно-диагностической помощи населению);
- **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;

«оригинал»	«КОПИЯ»
------------	---------

	Информационный документ	13 из 28 Кол-во прил. 4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек» Изделия Медицинского назначения	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

- **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;
- **Кредитный Комитет** – профильный специализированный комитет Общества, ответственный за реализацию настоящей Коммерческой политики и внесение рекомендаций по работе с Коммерческими партнерами. Состав Кредитного Комитета и его компетенция утверждаются компетентным органом управления Общества.
- **лечебно-профилактическое учреждение (ЛПУ)** – 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);
- **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»;
- **прайс-лист** - коммерческий документ Общества, которым регламентируются цены, по которым Общество реализует свою Продукцию Коммерческим партнерам;
- **программы льготного лекарственного обеспечения/ программы льготного обеспечения изделиями медицинского назначения** – государственные программы дополнительного лекарственного обеспечения/обеспечения изделиями медицинского назначения для отдельных категорий населения. Данные программы включают три основные составляющие: Федеральную программу ОНЛС, программу по дорогостоящим лекарственным средствам и изделиям медицинского назначения.
- **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

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

	Информационный документ	14 из 28 Кол-во прил. 4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек» Изделия Медицинского назначения	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

- **продукция** – вместе и по отдельности ассортиментные позиции изделий медицинского назначения, указанные в Приложении 2 или Прайс листе Общества;
- **региональные программы льготного обеспечения изделиями медицинского назначения** – государственные программы закупки изделий медицинского назначения, непосредственно осуществляемые субъектами Российской Федерации в целях предоставления льготного обеспечения изделиями медицинского назначения отдельным категориям граждан. Каждый субъект Российской Федерации проводит независимые региональные торги на основании специального перечня изделий медицинского назначения, утверждаемого государственными органами;
- **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.

6.2 В данном ИД применяются следующие сокращения с соответствующими обозначениями:

- **ВЭД** – внешне экономическая деятельность.
- **ЛПУ** – лечебно-профилактическое учреждение

7 НОРМАТИВНЫЕ ССЫЛКИ

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

7.2. Постановление Правительства РФ от 25.09.2012 № 970"Об утверждении Положения о государственном контроле за обращением медицинских изделий»

7.3. Федеральный закона от 25.12.2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции».

8 СПИСОК ПРИЛОЖЕНИЙ

Приложение 1. Анкета контрагента.


Приложение 2. Договор поставки

Приложение 3. Виды премий/скидок.

Приложение 4. Базовые формы дополнительного соглашения.

9 РЕГИСТРАЦИЯ ИЗМЕНЕНИЙ

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

	Информационный документ	15 из 28 Кол-во прил. 4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек» Изделия Медицинского назначения	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

№ Версии	Дата введения в действие	Описание изменения
1	11.01.2021	Утверждается впервые в 2021 году.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1


**АНКЕТА КОНТРАГЕНТА
(ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ - РЕЗИДЕНТОВ РФ)**

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ	
Полное наименование	
Сокращенное наименование	
Дата регистрации	
Адрес места нахождения	
Адрес (фактический) ¹	
Адрес для корреспонденции ¹	
ИНН	
КПП	
ОГРН(ОГРНИП)	Дата: <input type="text"/>
Регистрирующий орган	
ОКПО	
Система налогообложения	
Сведения об органах управления и представителях	
Наименование единоличного исполнительного органа	
Наименование и (или) фамилия, имя, отчество ²	
Фамилия, имя, отчество лица, действующего по доверенности	
Реквизиты доверенности	
Банковские реквизиты	
Сведения о банковском счете	
Контактная информация	
Телефон	
Факс	
E-mail	

¹ Если не совпадает с адресом места нахождения

² Если функции управления переданы управляющей организации или управляющему - просим сообщить сведения о лице, действующем от имени данной организации в целях управления Вашей компанией, или Ф.И.О. управляющего.

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

	Информационный документ	16 из 28 Кол-во прил. 4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек» Изделия Медицинского назначения	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

Контактное лицо (Должность, Ф.И.О.)	
Прямой телефон контактного лица	
Веб-сайт Вашей организации	

Достоверность сведений подтверждаем

_____ / _____ /

Подпись

И.О. Фамилия, Должность


М.П.

«__» _____ 20__ г.

ПЕРЕЧЕНЬ ДОКУМЕНТОВ


для ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ	для ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ		
	для ПРОВЕРКИ ПОЛНОМОЧИЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЯ:		
Копия паспорта	Если лицо действует на основании Устава организации	Решение уполномоченного органа контрагента (Общего собрания, единственного участника, Совета директоров и т.п.) о назначении единоличного исполнительного органа ИЛИ (если на момент заключения договора истекли сроки полномочий по решению, а новое решение нет возможности представить) Выписка из ЕГРЮЛ на ближайшую дату	заверенная копия заверенная копия
	Если лицо действует на основании Доверенности	Доверенность	заверенная копия
для ПРОВЕРКИ ПРАВОСПОСОБНОСТИ			
-	Устав		заверенная копия
Свидетельство о государственной регистрации			заверенная копия
Свидетельство о постановке на налоговый учёт			заверенная копия
для ПРОВЕРКИ ПРОЧИХ СВЕДЕНИЙ			
АНКЕТА КОНТРАГЕНТА Документы, подтверждающие наличие особых режимов налогообложения			оригинал заверенная копия

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

	Информационный документ	17 из 28 Кол-во прил. 4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек» Изделия Медицинского назначения	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ДОГОВОРОВ НА ПОСТАВКУ ПРОДУКЦИИ ООО НАНОЛЕК	
Лицензии	заверенные копии
ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ КОНТРАГЕНТОМ ЛИЦЕНЗИРУЕМОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ТРЕБУЮЩЕЙ ДОПУСКОВ И РАЗРЕШЕНИЙ	
Указанные документы	заверенные копии

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

	Информационный документ	18 из 28 Кол-во прил. 5
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек» Изделия Медицинского назначения	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

ДОГОВОР ПОСТАВКИ №

г. Москва

«__» _____ 2021 года

Общество с ограниченной ответственностью «Нанолек» (ООО «Нанолек»), именуемое в дальнейшем «**Поставщик**», имеющее лицензию, выданную Федеральной службой по надзору в сфере здравоохранения № ФС-99-02-008066 от 05.10.2020, в лице Генерального директора Некрасова М.С., действующего на основании Устава, с одной стороны, и

_____, именуемое в дальнейшем «**Покупатель**», в лице _____, действующего на основании _____, с другой стороны, именуемые в дальнейшем вместе «**Стороны**», а по отдельности «**Сторона**», заключили настоящий Договор поставки № __ от _____ г. (далее «**Договор**») о нижеследующем:

1. Предмет Договора

1.1. Поставщик обязуется поставлять Покупателю изделия медицинского назначения и иную продукцию (далее по тексту «**Товар**»), а Покупатель обязуется принимать и оплачивать Товар на условиях настоящего Договора.

1.2. Наименование, развернутый ассортимент, количество, цена за единицу Товара, общая стоимость указываются в Прайс- листе Общества

1.3. Поставщик гарантирует, что поставляемый Товар является его собственностью, под арестом не состоит и не обременен обязательствами перед третьими лицами.

2. Сроки и порядок поставки

2.1. Поставка Товара производится отдельными партиями.

2.2. Для заказа конкретной партии Товара Покупатель направляет Поставщику заявку по электронной почте, указанной в разделе 14 настоящего Договора, в которой указывает ассортимент Товара и его количество, дату и номер настоящего Договора.


На основании полученной от Покупателя заявки Поставщик, в случае возможности ее выполнения, в течение 3 (трёх) рабочих дней с даты ее получения оформляет и направляет Покупателю по электронной почте Спецификацию, в которой закрепляются все существенные условия поставки данной партии Товара, в том числе: наименование, количество, цена за единицу Товара, общая стоимость. срок и условия поставки, транспортировки, пункт отгрузки (склад Поставщика), срок оплаты.

2.3. Покупатель в течение 2 (двух) рабочих дней с даты отправления Спецификации обязуется ее рассмотреть, подписать и направить скан подписанной Спецификации Поставщику по факсу или электронной почте, указанным в разделе 7.4 настоящего Договора. С даты получения Поставщиком подписанной Спецификации ее условия считаются согласованными.

2.4. Поставщик передает Покупателю подписанный со своей стороны оригинал Спецификации вместе с другими документами, сопровождающими поставку Товара.

2.5. Покупатель подписывает оригинал Спецификации и возвращает его Поставщику в течение 10 (десяти) рабочих дней с даты её получения.

Поставщик: _____ Покупатель: _____

	Информационный документ	19 из 28 Кол-во прил. 5
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек» Изделия Медицинского назначения	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

2.6. Условия поставки Товара: самовывоз со склада Поставщика.

2.7. Датой поставки Товара считается дата передачи Товара Поставщиком уполномоченному представителю Покупателя в месте нахождения Товара (самовывоз Покупателем со склада Поставщика) при обязательном предъявлении доверенности что подтверждается отметкой в соответствующей накладной.

2.8. При передаче Товара Покупателю последний обязан указать в накладной должность, фамилию и инициалы лица, получившего Товар от его имени и расписавшегося в накладной, поставить дату и приложить к накладной оформленную в установленном порядке доверенность на право получения данной партии Товара данным лицом с заверенным образцом его подписи.

2.9. С каждой отдельной партией Товара Поставщик предоставляет Покупателю следующие документы:

- 1 экземпляр товарной накладной (оригинал);
- 1 экземпляр счета;
- сертификат соответствия /декларация о соответствии Товара на русском языке.

2.10. Право собственности и риск случайной гибели (утраты) или повреждения Товара переходит от Поставщика к Покупателю в дату поставки Товара, определенную в соответствии с п. 2.7. настоящего Договора.

3. Цена и порядок расчетов

3.1. Цена на Товар устанавливается в российских рублях, НДС не применяется. Продукция освобождена от НДС на основании пп.1 п.2 ст.149 НК РФ.

3.2. Цена Товара определяется в Спецификации и фиксируется в счете, накладной и счете-фактуре в рублях. Общая сумма Договора складывается из сумм всех выставленных за время его действия Спецификаций.

3.3. Расчеты по настоящему договору производится на условиях 100% предоплаты на основании счетов, выставаемых Поставщиком. Иные способы оплаты регулируются Дополнительными соглашениями Сторон.

3.4. Покупатель осуществляет оплату в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента подписания Спецификации последней из Сторон на основании выставленного Поставщиком счета.

3.5. Расчеты по настоящему Договору производятся в безналичном порядке путем перечисления денежных средств на расчетный счет Поставщика, указанный в разделе 14 настоящего Договора.

3.6. Датой оплаты считается дата зачисления денежных средств на расчетный счет Поставщика, указанный в разделе 14 настоящего Договора.

3.7. В случае поставки Товара без предварительной оплаты такой Товар не признается находящимся в залоге у Поставщика с момента его поставки до момента его полной оплаты.

4. Качество Товара, упаковка, маркировка

4.1. Качество Товара, должно соответствовать требованиям действующего законодательства Российской Федерации, а также требованиям, указанным в нормативно-технической и иной документации.


4.2. Упаковка и грузовая тара должны обеспечивать сохранность Товара при надлежащей транспортировке и хранении.

4.3. В случае, когда поставка Товара должна производиться на особых условиях, требования к качеству упаковки и условиям перевозки и хранения такого Товара согласовываются Сторонами в соответствующей Спецификации.

4.4. Покупатель обязан предоставить к перевозке транспортное средство, пригодное для транспортировки Товара и обеспечивающее соблюдение надлежащих условий его перевозки.

4.5. Поставщик вправе отказать Покупателю в передаче Товара в случае предоставления непригодного к транспортировке Товара транспортного средства. В этом случае будет считаться, что Покупатель не осуществил самовывоз.

Поставщик: _____ Покупатель: _____

	Информационный документ	20 из 28 Кол-во прил. 5
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек» Изделия Медицинского назначения	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

5. Сдача-приемка Товара

5.1. Поставщик извещает Покупателя о готовности предоставить Товар в его распоряжение и обязуется хранить сформированную партию Товара на своем складе в течение не более 5 (пяти) рабочих дней от согласованной даты поставки.

5.2. В случае не получения (самовывоза) Покупателем Товара в срок, согласованный в Спецификации, Поставщик имеет право по своему выбору, предварительно уведомив Покупателя посредством электронной почты:

- отказаться от исполнения соответствующей Спецификации и расформировать партию Товара, либо
- потребовать от Покупателя принять Товар и продлить срок хранения сформированной партии Товара.

При этом Покупатель обязуется возместить Поставщику причиненные своими действиями документально подтвержденные убытки.

5.3. Приемка Товара по количеству мест и качеству упаковки осуществляется Покупателем в момент его получения. В ходе приемки Продукции Покупатель проверяет Продукцию на отсутствие видимых недостатков путем внешнего осмотра. Факт произведенной приемки по количеству мест и качеству упаковки подтверждается фактом подписания Покупателем товарной накладной.

5.4. Приемка Товара, находящегося внутри каждого места, по количеству и качеству производится в течение 10 (десяти) календарных дней с даты поставки Товара Покупателю.

5.5. В случае обнаружения расхождения ассортимента и/или количества (в том числе излишки) или повреждения Товара по вине Поставщика Покупатель должен осуществить фотографирование выявленных нарушений, не позднее дня окончания срока приемки, указанного в п. 5.4. настоящего Договора, отправить в адрес Поставщика уведомление о выявленных отклонениях по реквизитам, указанным в разделе 14 настоящего Договора, и обеспечить сохранность Товара до рассмотрения соответствующей претензии Поставщиком.


5.6. Поставщик в течение 3 (трех) рабочих дней с момента получения от Покупателя уведомления, направленного в соответствии с п. 5.4 настоящего Договора, вправе для участия в составлении Акта об установленном расхождении по количеству и качеству, унифицированная форма № ТОРГ-2 (далее по тексту настоящего раздела – Акт) направить на склад Покупателя своего представителя либо потребовать присутствия на складе Покупателя представителя независимой организации. В случае если в вышеназванный срок Поставщик не направит на склад Покупателя своего представителя и не потребует присутствия на складе Покупателя представителя независимой экспертной организации Покупатель имеет право самостоятельно составить Акт с указанием в нем всех обнаруженных расхождений и/или повреждений Товара. На основании составленного Акта Покупатель выставляет Поставщику претензию в соответствии с процедурой, описанной в разделе 6 настоящего Договора.

6. Процедура предъявления и рассмотрения претензий

6.1. В случае наличия расхождений ассортимента и/или количества (в том числе излишки) или повреждения Товара, обнаруженного при приемке Товара, Покупатель вправе предъявить претензию Поставщику не позднее (пятнадцати) рабочих дней с даты получения Товара с приложением следующих документов:

- оригинал Акта, составленного с соблюдением порядка, предусмотренного п. 5.4-5.5 настоящего Договора;
- копия товарной накладной,
- копия счета-фактуры;
- фотографии, подтверждающие выявленные нарушения, в случае составления Акта в отсутствие Поставщика.

Если указанные документы не получены Поставщиком в установленный срок, Товар будет считаться принятым, а Покупатель – утратившим право на предъявление такой претензии.

	Информационный документ	21 из 28 Кол-во прил. 5
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек» Изделия Медицинского назначения	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

6.2. В случае обнаружения скрытых недостатков Товара в процессе его реализации, несоответствие Товара нормативно-технической документации Покупатель вправе предъявить претензию Поставщику в течение всего срока годности Товара, но не позднее 30 (тридцати) календарных дней с даты обнаружения таких недостатков и при условии надлежащего хранения, транспортировки, применения Товара. К скрытым недостаткам не относятся случаи, когда невозможность использования Товара по целевому назначению вызвана нарушениями правил/процедур применения (использования) Товара, предусмотренными нормативно-технической документацией.

6.3. Поставщик обязан рассмотреть претензию Покупателя и дать на нее письменный ответ вне зависимости от принятого Поставщиком решения не позднее 30 (тридцати) календарных дней с даты ее получения.

6.4. Для проверки обоснованности претензий Покупателя Поставщик вправе осмотреть Товар, в отношении которого имеются претензии. Для этих целей Покупатель обязан предоставить доступ к такому Товару в месте, согласованном Сторонами, на срок с момента направления претензии Поставщику до момента принятия и признания Поставщиком претензии обоснованной.

6.5. В случае несогласия Поставщика с претензией Покупателя, предъявляемой к качеству Товара, Покупатель проводит независимую экспертизу качества Товара в аккредитованной независимой лаборатории, согласованной Поставщиком, экспертное заключение которой будет являться для Сторон окончательными. Все расходы за проведенную экспертизу должны быть подтверждены документально и подлежат возмещению Поставщиком в случае подтверждения несоответствия качества Товара условиям настоящего Договора, допущенного по вине Поставщика. В случае, если экспертизой будет установлено, что невозможность использования Продукции по целевому назначению могла быть вызвана нарушениями правил/процедур использования Товара, предусмотренным нормативной документацией, расходы на экспертизу ложатся на Покупателя.

6.6. Если иное не согласовано Сторонами требования Покупателя по претензиям, которые приняты и признаны Поставщиком, возмещаются последним в течение 90 (девяносто) календарных дней с момента принятия и признания претензии Поставщиком возвращает Покупателю денежные средства в сумме, равной той стоимости Товара, в отношении которой оформлена соответствующая претензия.

6.7. Претензия, направленная Стороной по иным основаниям, не связанным с количеством и качеством Товара, рассматривается получившей ее Стороной не позднее 30 (Тридцати) календарных дней с даты получения.

7. Ответственность


7.1. За нарушение условий настоящего Договора виновная сторона возмещает причинённые другой стороне убытки в порядке, предусмотренном действующим законодательством РФ.

7.2. За неисполнение либо ненадлежащее исполнение обязательств Стороны по настоящему Договору несут ответственность в соответствии с действующим законодательством.

7.3. В случае передачи Товара в количестве меньшем, чем в товарных накладных, ошибочной передачи Товара другого наименования или передачи Товара ненадлежащего качества и при соблюдении Покупателем сроков заявления претензий, установленных в настоящем Договоре, Покупатель имеет право потребовать: передачи недостающего количества Товара, исправления ошибки и замены на Товар требуемого наименования, замены Товара ненадлежащего качества. Расходы на транспортировку Товара в данном случае ложатся на Поставщика.

В случае нарушения сроков поставки Товара более чем на 5 дней Покупатель вправе отказаться от поставки указанного Товара, уведомив об этом Продавца, а также потребовать возврата оплаты указанного Товара (в случае если Товар был оплачен). Возврат денежных средств осуществляется не позднее 5 дней с момента получения соответствующего требования Покупателя.

7.4. Покупатель обязуется предоставлять Поставщику следующую информацию посредством электронной почты на адрес m.malyutina@nanolek.ru:

	Информационный документ	22 из 28 Кол-во прил. 5
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек» Изделия Медицинского назначения	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

7.5.1 Отчет по поставкам Товара следующим покупателям (с детализацией по номенклатуре Товара, наименованию клиента, его адреса и объема поставок) с периодичностью 1 раз в месяц (не позднее 5 числа месяца, следующего за отчетным)

7.5.2. Итоговый отчет по поставкам Товара следующим покупателям (с детализацией по номенклатуре Товара, наименованию клиента, его адреса и объема поставок) по окончании отчетного периода, при этом отчетным периодом является календарный год.

8. Разрешение споров

8.1. Все споры или разногласия, возникающие между Сторонами по настоящему Договору или в связи с ним, разрешаются путем переговоров между ними с использованием досудебного (претензионного) порядка разрешения споров. Срок рассмотрения претензии составляет 30 (тридцать) календарных дней с даты получения претензии и иных необходимых документов, в соответствии с настоящим Договором и законодательством РФ.

8.2. В случае невозможности разрешения разногласий без применения судебной процедуры они подлежат рассмотрению в Арбитражном суде г. Москвы.

9. Антикоррупционная оговорка

9.1. Покупатель заверяет и гарантирует, что:

9.1.1. Покупатель однозначно признает, что вся его коммерческая деятельность должна вестись в рамках духа и буквы международных соглашений и российского законодательства по борьбе с коррупцией. Покупатель соглашается вести коммерческую деятельность, предусмотренную Договором, таким образом, чтобы это соответствовало как применимому законодательству, так и принципам надлежащей деловой этики;


9.1.2. Покупатель обязуется соблюдать все требования применимого законодательства по борьбе с коррупцией, и подтверждает, что он никогда не совершал коррупционных правонарушений и в будущем не будет обещать, предлагать и/или предоставлять, а также разрешать обещание, предложение и/или предоставление прямо или через посредников какого-либо имущества, услуг имущественного характера либо неправомерного преимущества (прямо или косвенно) публичному должностному лицу (в том числе иностранному), должностному лицу организации, медицинскому или фармацевтическому работнику, для самого такого лица или иного физического или юридического лица с тем, чтобы такое лицо совершило действие (бездействие) в интересах ООО «Нанолек» или Покупателя в связи с занимаемым этим лицом служебным положением или осуществляемыми этим лицом должностными обязанностями (полномочиями);

9.1.3 Покупатель не будет принимать участие в упомянутых в пункте 9.1.2 неправомерных действиях третьих лиц (в том числе путем подстрекательства, содействия и/или пособничества);

9.1.4. Покупатель примет разумные меры для недопущения действий, указанных в пункте 9.1.2, со стороны своих субподрядчиков, агентов и иных третьих лиц, находящихся под его контролем или определяющим влиянием;

9.2. Ни один руководитель, работник, представитель, агент или субподрядчик Покупателя не является государственным или муниципальным служащим (в том числе иностранным), официальным представителем политической партии.

9.3. При реализации своих прав и при исполнении своих обязательств по Договору Покупатель обязуется соблюдать положения всех политик и процедур, предоставленных ООО «Нанолек», включая положения Кодекса корпоративной этики ООО «Нанолек», и положения всех прочих руководств и инструкций. В случае принятия ООО «Нанолек» дополнительных руководств и инструкций, ООО «Нанолек» обязуется предоставить Покупателю их копии, и Покупатель обязуется должным образом соблюдать положения таких руководств и инструкций. Покупатель настоящим подтверждает факт

 НАНОЛЕК <small>КОММЕРЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС</small>	Информационный документ	23 из 28 Кол-во прил. 5
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек» Изделия Медицинского назначения	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

ознакомления с вышеуказанными инструкциями и руководствами ООО «Нанолек» и получения копии Кодекса корпоративной этики ООО «Нанолек».

9.4 В течение срока действия Договора Покупатель будет иметь собственные политики и процедуры по борьбе с коррупцией в целях соблюдения применимого антикоррупционного законодательства (включая, помимо всего прочего, регулярные соответствующие инструктажи работников и контрольные процедуры) и обеспечивать их применение в соответствующих ситуациях.

9.5. Стороны договариваются о том, что все операции в связи с их коммерческой деятельностью будут точно отражены в их документах и записях.

9.6. Положения настоящей Антикоррупционной оговорки являются существенными условиями Договора. Нарушение Покупателем положений Антикоррупционной оговорки является существенным нарушением Договора. ООО «Нанолек» вправе в одностороннем внесудебном порядке расторгнуть Договор в любое время без выплаты каких-либо компенсаций и возмещения ущерба, причиненного Покупателю в связи с таким расторжением (независимо ни на какие действия третьих лиц или соглашения с третьими лицами, заключенные Покупателем до расторжения Договора), путем направления письменного уведомления в адрес Покупателя в случае нарушения Покупателем любого из положений Антикоррупционной оговорки, при этом Договор считается расторгнутым с момента направления данного уведомления. ООО «Нанолек» не несет перед Покупателем никакой ответственности и не компенсирует последнему никакой прямой экономической ущерб или упущенную выгоду, утрату деловых возможностей или репутации, а также любые особые, косвенные или последующие убытки, понесенные Покупателем в результате такого расторжения.

9.7. При нарушении положений Антикоррупционной оговорки Покупателем и/или его агентом, субподрядчиком, иным третьим лицом, находящимся под его контролем или определяющим влиянием, Покупатель обязан в полном объеме возместить ООО «Нанолек» убытки, причиненные таким нарушением или в связи с ним, включая, но не ограничиваясь убытками в связи с наложением взысканий контролирующими органами.

10. Форс-мажор

10.1. При возникновении обстоятельств, которые делают невозможным полное или частичное исполнение Договора одной из Сторон, такие как: пожар, стихийное бедствие, война, военные действия всех видов и другие возможные обстоятельства непреодолимой силы, не зависящие от Сторон, сроки выполнения обязательств соразмерно продлеваются на время действия этих обстоятельств.

10.2. Свидетельство, выданное соответствующей торгово-промышленной палатой или иным компетентным органом, является достаточным подтверждением наличия и продолжительности действия непреодолимой силы.


10.3. Сторона, которая не исполняет своего обязательства вследствие непреодолимой силы, должна незамедлительно известить другую Сторону о таких обстоятельствах и их влиянии на исполнение обязательств по Договору.

10.4. Если обстоятельства непреодолимой силы действуют на протяжении 3 (трех) последовательных месяцев, настоящий Договор может быть расторгнут любой из Сторон путем направления письменного уведомления другой Стороне.

11. Срок действия Договора

11.1. Договор вступает в действие с даты подписания обеими сторонами и действует по «31» декабря 2021 года включительно. В случае не заявления ни одной из Сторон о прекращении Договора за 30 (тридцать) календарных дней до истечения срока его действия, срок действия Договора считается продленным на каждый последующий календарный год.

11.2. Стороны не освобождаются от обязательств, вытекающих из операций, совершённых до и после истечения срока действия Договора, в том числе по урегулированию расчётов за поставленный Товар и рекламациям.

	Информационный документ	24 из 28 Кол-во прил. 5
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек» Изделия Медицинского назначения	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

12. Особые условия

12.1. Стороны обязуются не раскрывать третьей стороне и хранить как собственную коммерческую тайну всю информацию, касающуюся взаимоотношений Поставщика и Покупателя, осуществляемых в рамках настоящего Договора.

12.2. В случае наличия просроченной задолженности Покупателя перед Поставщиком по ранее поставленным товарам, Поставщик имеет право осуществлять последующие поставки Товара исключительно на условиях предварительной оплаты.

13. Прочие условия

13.1. При изменении наименования, банковских реквизитов, использования других расчётных счетов, юридических и почтовых адресов, а также в случае предстоящей реорганизации (ликвидации), Стороны обязуются письменно уведомить об этом друг друга в течение 5 (пяти) банковских дней с момента вступления таких изменений в юридическую силу, в противном случае все негативные последствия несёт Сторона, своевременно не уведомившая об этом другую Сторону. При этом подписание дополнительного соглашения к Договору об изменении реквизитов, расчётных счетов, юридических и почтовых адресов не требуется.

13.2. Любые изменения и дополнения к настоящему Договору имеют силу только в том случае, если они оформлены в письменной форме и подписаны уполномоченными представителями обеих Сторон.

13.3. Настоящий Договор может быть досрочно расторгнут в одностороннем порядке любой из Сторон. Сторона, решившая расторгнуть настоящий Договор, должна направить письменное уведомление о расторжении другой Стороне не позднее 30 (тридцати) календарных дней до предполагаемой даты расторжения.

13.4. Настоящий Договор составлен в 2 (двух) экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу – по одному экземпляру для каждой из Сторон.

13.5. Ни одна из Сторон не вправе передавать свои права по настоящему Договору третьей стороне без письменного согласия другой Стороны.


13.6. В случаях, не предусмотренных настоящим Договором, Стороны руководствуются действующим законодательством РФ.

13.7. После подписания настоящего Договора все предварительные переговоры по нему, переписка, предварительные соглашения и протоколы о намерениях по вопросам, так или иначе касающимся настоящего Договора, теряют юридическую силу.

13.8. Стороны настоящего Договора допускают применение документов, полученных по факсимильной связи или по электронной почте. Документы, полученные с использованием данного вида связи, принимаются Сторонами к исполнению и являются юридически действительными. Риск искажения информации при ее передаче посредством факсимильной связи несет сторона, передающая такую информацию. Сторона обязана предоставить оригиналы документов, направленных по факсимильной связи или электронной почте, другой Стороне в течение 10 (десяти) рабочих дней с даты их отправления, если иной срок не предусмотрен настоящим Договором или дополнительными соглашениями к нему.

13.9. Все приложения к настоящему Договору являются его неотъемлемыми частями.

14. Юридические адреса и реквизиты Сторон

	Информационный документ	25 из 28 Кол-во прил. 5
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек» Изделия Медицинского назначения	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

Поставщик:

ООО «Нанолек»

Адрес: 127055, г. Москва, ул. Бутырский Вал, д.
) , стр.1, этаж 2, пом I, ком 23-37

ИНН 7701917006 КПП 770701001

ОГРН 1117746339369

р/с 40702810338050014812 в ПАО «Сбербанк

ии» г. Москва

к/с 30101810400000000225

БИК 044525225

Телефон: +7 (495) 648-26-87

Адрес электронной почты:

info@nanolek.ru

Генеральный директор

_____ / Некрасов М.С. /

м.п.

Покупатель:

Наименование Юридического лица

Адрес: _____


Реквизиты:

Адрес электронной почты:

Генеральный директор

_____ / _____ /

м.п.

	Информационный документ	26 из 28 Кол-во прил. 5
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек» Изделия Медицинского назначения	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

Приложение №1
К Договору поставки _____ от _____ 2021 г

Спецификация

Наименование	Цена по Прайс листу, руб	Ед. измерения	Размер скидки в %	Цена, рубли РФ
Устройство для селективной гемосорбции липополисахаридов Эфферон ЛПС		Шт.		
Устройство для экстракорпорального очищения крови Эфферон ЦТ		Шт.		


Поставщик:
ООО «Нанолек»

Генеральный директор
_____/Некрасов М.С./
м.п.

Покупатель:
Наименование Юридического лица

Генеральный директор
_____/ФИО/
м.п.

Поставщик: _____ Покупатель: _____

	Информационный документ	27 из 28 Кол-во прил. 5
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек» Изделия Медицинского назначения	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Виды скидок

2.1.1. Шкала скидок на Бренд Эфферон ЦТ 2021

<i>Торговое название изделия медицинского назначения</i>	<i>Объем единовременной закупки, шт</i>	<i>Размер скидки (%)</i>
Эфферон ЦТ	от 1	20
Эфферон ЦТ	от 1000	25

2.1.2. Шкала скидок на Бренд Эфферон ЛПС 2021г.

<i>Торговое название изделия медицинского назначения</i>	<i>Объем единовременной закупки, шт</i>	<i>Размер скидки (%)</i>
Эфферон ЛПС	от 1	20
Эфферон ЛПС	от 1000	25


Сформированная отгрузочная цена за единицу товара после согласования размера скидки может быть прописана в тексте договора поставки в т.ч. в прямых договорах поставки от ООО «Нанолек» конечному заказчику.

2.2. Условия предоставления дополнительных скидок и премий, в случае реализации продукции со сроком годности менее 20%.

Покупателю может быть предоставлена дополнительная скидка/премия в размере до 50% от цены прайс листа. Размер данной премии согласуется решением Кредитного комитета.

Виды премий/скидок

1. Скидка за выполнение согласованного объема заказа Продукции.

	Информационный документ	28 из 28 Кол-во прил. 5
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек» Изделия Медицинского назначения	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Базовые формы дополнительного соглашения

**ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ № _/2021
к договору поставки № _____ от «_» _____ года**

г. Москва

«_» _____ 2021 года

ООО «Нанолек», именуемое в дальнейшем «**Поставщик**», в лице Исполнительного директора Стецюк М.В., действующего на основании Доверенности № 12/5-1 от 09.01.2020г., с одной стороны, и

ООО «_____», именуемое в дальнейшем «**Покупатель**», в лице _____, действующего на основании _____, с другой стороны, заключили настоящее Дополнительное соглашение № _____ от 01_____2021 года к договору поставки

№ _____ от «_» _____ 2021 года (далее по тексту «Договор») о нижеследующем:

- I.** С целью мотивации выполнения согласованного объема закупок Стороны согласовали следующие условия поставки: Поставщик предоставляет скидку в цене отгрузки 20 (Двадцать) % от цены действующего прайс-листа на нижеперечисленные продукты в период закупок с «_» _____ по «31» декабря 2021 года.

№	Объект закупок (товар)	Цена прайс-листа за 1 шт. (НДС не облагается) руб.	Цена отгрузки за 1 шт. (НДС не облагается) руб.	Количество, шт.	Размер скидки, %
1	Колонка для селективной гемосорбции Эфферон ЛПС	200 000,00	160 000,00		
2	Колонка для селективной гемосорбции Эфферон ЦТ	150 000,00	120 000,00		

- 2.** Настоящее Дополнительное соглашение составлено в двух идентичных экземплярах, по одному для каждой из Сторон, является неотъемлемой частью Договора, вступает в силу с момента подписания и действует до «31» декабря 2021 года.

ПОДПИСИ СТОРОН:

Исполнительный директор
ООО «Нанолек»

Генеральный директор
ООО _____

_____/Стецюк М.В./
М.П.

_____/_____/_____
М.П.

Поставщик: _____ Покупатель: _____