

**Коммерческая политика
ООО «НПО Петровакс Фарм»**

**реализации продукции на территории
Российской Федерации
(редакция 1)**

Утверждена приказом № 139-22/ОД от 21.12.2022

Содержание:

1. Цель.....	3
2. Область применения.....	3
3. Срок действия.....	3
4. Принципы деятельности Общества.....	3
5. Выбор Коммерческих партнеров.....	4
6. Принятие решения о сотрудничестве с потенциальным Коммерческим партнером.....	6
7. Продукция.....	9
8. Общие условия поставок.....	9
9. Порядок и условия оплаты.....	9
10. Система премий.....	10
11. Возврат продукции.....	11
12. Основания для отказа в отгрузке, предоставлении отсрочки, от продолжения работы с Коммерческим партнером.....	12
Приложение №1. Анкета Контрагента.....	14
Приложение №2. Форма прайс-листа Общества.....	16
Приложение №3. Основания предоставления премий.....	17

1. Цель.

Настоящая Коммерческая политика (далее – «Коммерческая политика») направлена на стандартизацию и регулирование коммерческой деятельности ООО «НПО Петровакс Фарм» (далее по тексту «Общество») по выбору прямых коммерческих партнеров (далее по тексту «Коммерческие партнеры») и определению коммерческих условий работы с ними с целью реализации продукции Общества на территории Российской Федерации (далее по тексту «РФ»).

Для целей Коммерческой политики здесь и далее под словом «Продукция» подразумеваются лекарственные препараты, реализуемые Обществом. В случае реализации Обществом фармацевтических субстанций Общество руководствуется положениями настоящей Коммерческой политики с учетом особенностей реализации фармацевтических субстанций, вытекающих из законодательства РФ и ЕАЭС.

2. Область применения.

Настоящая Коммерческая политика является основным документом, определяющим деятельность Общества по продажам Продукции на территории Российской Федерации через Коммерческих партнеров.

К Коммерческим партнерам Общества относятся организации и индивидуальные предприниматели, имеющие лицензию на осуществление фармацевтической деятельности (как минимум, с видом деятельности оптовая торговля лекарственными средствами для медицинского применения), и осуществляющие приобретение Продукции Общества для ее последующей реализации конечным потребителям (как непосредственно, так и через иных лиц). К Коммерческим партнерам не относятся медицинские организации любой формы собственности, а также лица, осуществляющие закупки на основании Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», а также Федерального закона от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

Настоящая Коммерческая политика не распространяется на деятельность Общества по продажам Продукции за пределы территории РФ.

Коммерческая политика является локальным нормативным актом Общества, обязательным для исполнения всеми его работниками.

Актуальная редакция Коммерческой политики размещается на сайте Общества в срок не позднее 5 рабочих дней с даты ее утверждения.

3. Срок действия.

Настоящая Коммерческая политика вступает в силу с 01.01.2023 г. и подлежит пересмотру по мере необходимости.

4. Принципы деятельности Общества.

ООО «НПО Петровакс Фарм» – одна из ведущих российских компаний-разработчиков и производителей инновационной продукции, включая вакцины, на благо здоровья и улучшения качества жизни людей. Общество проводит исследования, тесно связывающие научные разработки с потребностями каждого человека. Являясь одним из лидеров российской фармацевтической отрасли, компания понимает свою ответственность перед обществом в области здравоохранения. Общество принимает все необходимые меры для того, чтобы успешно решать свою основную задачу: содействовать улучшению здоровья

человека с помощью разработки и поставки на фармацевтический рынок РФ высокоэффективных и безопасных лекарственных препаратов.

При производстве и реализации Продукции Общество делает все возможное, чтобы в процессе своей деятельности соответствовать самым высоким стандартам качества.

Общество уделяет пристальное внимание системе контроля и обеспечения качества с целью гарантированного соответствия выпускаемой Продукции национальным и международным стандартам. На предприятиях Общества внедрена и успешно функционирует фармацевтическая система качества в соответствии со стандартами GMP.

Ценности, корпоративные принципы и стандарты являются неотъемлемой частью работы Общества на территории РФ, обеспечивая высокие стандарты деятельности в областях биоэтики, деловой этики, коммуникации, финансов, защиты окружающей среды, охраны здоровья, соблюдения законности, качества, а также социальной ответственности.

При реализации Продукции Общество осуществляет свою деятельность в строгом соответствии с требованием законодательства РФ.

Для надлежащего исполнения своих функций как поставщика Продукции, Общество должно добиваться максимально эффективного взаимодействия с Коммерческими партнерами, осуществляющими распространение Продукции.

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

В свою очередь Общество определяет следующие принципы взаимодействия со своими Коммерческими партнерами:

- отсутствие дискриминации, единый подход к сотрудничеству и прозрачность для всех действующих и потенциальных партнеров в вопросах планирования, ценообразования и взаимодействия;
- ценовая политика, максимально исключая возможность ценового демпинга и недобросовестной конкуренции;
- готовность Общества принимать участие в разработке и финансировании программ продвижения и стимулирования сбыта Продукции;
- открытость к сотрудничеству.

5. Выбор Коммерческих партнеров.

Настоящий раздел Коммерческой политики направлен на описание критериев, применяемых Обществом при оценке потенциального Коммерческого партнера. Процедура, описанная в настоящей Коммерческой политике, должна сделать процесс отбора Коммерческих партнеров максимально понятным, обоснованным и прозрачным с тем, чтобы не допустить необоснованной дискриминации.

При анализе Коммерческих партнеров на предмет возможного сотрудничества по распространению Продукции Общества, последнее использует отборочные критерии в следующих сферах:

- правоспособность;
- финансовая состоятельность;
- деловая репутация;
- организационные и технические требования;

5.1. Критерии оценки правоспособности потенциального Коммерческого партнера:

- наличие надлежащей регистрации в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя;
- подтверждение полномочий единоличного исполнительного органа, и, при наличии, лица, представляющего интересы Коммерческого партнера, и отсутствие сведений о единоличном исполнительном органе в реестре дисквалифицированных лиц;
- отсутствие процедуры ликвидации или банкротства в отношении потенциального Коммерческого партнера;
- деятельность юридического лица не приостановлена в порядке, предусмотренном Кодексом РФ об административных правонарушениях;
- наличие у Коммерческого партнера всей необходимой разрешительной документации для осуществления заявленной им деятельности (лицензии и т.п.).

5.2. Критерии оценки финансовой состоятельности потенциального Коммерческого партнера.

Распространение Продукции Общества, ввиду ее специфики (лекарственные препараты с особыми условиями хранения и транспортировки) требует значительных финансовых вложений. Кроме того, поскольку некоторые лекарственные препараты являются жизненно необходимыми для пациентов, возможность и гарантии бесперебойности поставок приобретают особое значение.

Критериями оценки финансовой состоятельности потенциального Коммерческого партнера являются:

- соблюдение Коммерческим партнером требований законодательства Российской Федерации о предоставлении финансовой и налоговой отчетности;
- отсутствие задолженности по начислению налогов и сборов в бюджеты любого уровня;
- наличие собственных оборотных средств;
- положительный показатель рентабельности по чистой прибыли.

5.3. Критерии оценки деловой репутации потенциального Коммерческого партнера.

Общество строит свои взаимоотношения с Коммерческими партнерами в полном соответствии с законодательством РФ, в том числе, в полной мере соблюдает основные положения Федерального закона РФ от 21.11.2011 г. №323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации», антимонопольного и антикоррупционного законодательства.

Требования деловой этики Общества предусматривают обязанность Коммерческих партнеров осуществлять свою деятельность в точном соответствии с правилами этики и добросовестного ведения бизнеса и, в частности, не допускать:

- конфликта интересов;
- незаконной передачи денежных средств (взятки);
- коммерческого подкупа;
- некорректных пожертвований;
- незаконных подарков и развлекательных мероприятий.

Критериями оценки деловой репутации потенциального Коммерческого партнера являются:

- заполнение анкеты по форме *Приложения 1* и отсутствие в анкете ложной информации;
- отсутствие потенциального Коммерческого партнера в реестре недобросовестных поставщиков;
- отсутствие решений уполномоченных органов, свидетельствующих о фактах нарушения потенциальным Коммерческим партнером основных положений Федерального закона РФ от 21.11.2011 г. №323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации»;
- отсутствие решений уполномоченных органов, свидетельствующих о привлечении Коммерческого партнера или его должностных лиц к ответственности за коррупционные правонарушения;
- наличие согласия потенциального Коммерческого партнера заключить с Обществом стандартный договор поставки.

5.4. Критерии оценки технической оснащенности потенциального Коммерческого партнера:

Учитывая физико-химическую специфику Продукции Общества (термолабильность или чувствительность к изменению температуры), а также ее 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 обеспечивали соответствие своей деятельности требованиям, установленным в Правилах надлежащей производственной практики, утвержденных Приказом Министерства промышленности и торговли Российской Федерации от 14.06.2013 №916, Правилах надлежащей производственной практики Евразийского экономического союза, утвержденных Решением Совета ЕЭК №77 от 03.11.2016, Правилах надлежащей дистрибьюторской практики, утвержденных решением Совета ЕЭК Евразийского экономического союза №80 от 03.11.2016.

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

Критерием оценки технической оснащенности потенциального Коммерческого партнера является:

- Документально подтвержденное наличие у потенциального Коммерческого партнера на праве собственности или ином законном основании помещений, основного оборудования и транспортных средств, необходимых для осуществления лицензируемой деятельности.

6. Порядок принятия решения о сотрудничестве с потенциальным Коммерческим партнером.

Для принятия решения о сотрудничестве с потенциальным Коммерческим партнером Общество производит его оценку на предмет соответствия критериям, указанным в разделе 5 настоящей Коммерческой политики, на основании запрошенной Обществом и представленной потенциальным Коммерческим партнером документации и информации.

Для проверки потенциальный Коммерческий партнер одновременно с анкетой, заполненной в соответствии с образцом, приведенным в *Приложении 1* к настоящей Политике, предоставляет Обществу следующие документы:

Юридические лица:

- 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, полученную не ранее чем за 30 календарных дней;
- решение уполномоченного органа контрагента (Общего собрания, единственного участника, Совета директоров и т.п.) о назначении единоличного исполнительного органа;
- копии лицензий и разрешений на осуществление требуемого для приобретения Продукции вида деятельности (лицензия на фармацевтическую деятельность и т.п.);
- справка уполномоченного налогового органа об отсутствии задолженности по уплате налогов и сборов в бюджеты любого уровня (по запросу Общества);
- сведения о судебных разбирательствах, в которых участвует потенциальный коммерческий партнер (по запросу Общества);
- подтверждение отсутствия процедуры ликвидации или банкротства (по запросу Общества);
- бухгалтерская отчетность за последний отчетный период (квартал, год) (по запросу Общества);
- копии документов, подтверждающих применение особых режимов налогообложения (если применимо);
- копии документов, подтверждающих право собственности или иное законное основание использования помещений, основного оборудования и транспортных средств, для осуществления лицензируемой деятельности (по запросу Общества).

Индивидуальные предприниматели:

- копия паспорта или иного документа, удостоверяющего личность Коммерческого партнера;
- копия свидетельства о внесении записи в Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей;
- копия свидетельства о постановке на учет в налоговом органе;
- документ, подтверждающий полномочия лица на заключение Договора от имени Коммерческого партнера (если применимо);
- копии лицензий и разрешений на осуществление требуемого для приобретения Продукции вида деятельности (лицензия на фармацевтическую деятельность и т.п.);
- справка уполномоченного налогового органа об отсутствии задолженности по уплате налогов и сборов в бюджеты любого уровня (по запросу Общества);
- сведения о судебных разбирательствах, в которых участвует потенциальный коммерческий партнер (по запросу Общества);
- копии документов, подтверждающих применение особых режимов налогообложения (если применимо);
- согласие на обработку персональных данных;

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

Решение по результатам проведения анализа документов потенциального Коммерческого партнера принимается ответственным работником Общества, которым является работником департамента розничных продаж, осуществляющий в рамках своих должностных обязанностей данные функции. В случаях, когда указанный работник не может принять решение самостоятельно в силу выявленных отдельных несоответствий потенциального Коммерческого партнера критериям настоящей Коммерческой политики либо отсутствия части перечисленных выше документов и информации, он передает вопрос на рассмотрение своему непосредственному руководителю. В случае, когда непосредственный руководитель не может принять решение в связи с указанными в предшествующем предложении обстоятельствами, вопрос может быть передан оценочному комитету, сформированному на основании приказа генерального директора из руководителей и сотрудников департамента розничных продаж, службы содействия бизнесу, финансовой и юридической служб, с оформлением соответствующего решения по итогам рассмотрения.

В целях проверки предоставленной Коммерческим партнером информации Общество вправе направлять дополнительные запросы, на которые потенциальный Коммерческий партнер обязан ответить в полном объеме. Общий срок анализа документации и принятия решения в отношении потенциального Коммерческого партнера не должен превышать 3 месяца с даты предоставления Коммерческим партнером последнего из документов, приведенных в настоящем разделе. При этом в указанный срок не включается период предоставления потенциальным Коммерческим партнером ответов на направленные запросы.

По результатам анализа документации потенциального Коммерческого партнера, принимается одно из следующих решений:

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

В случае принятия решения о заключении договора поставки с потенциальным Коммерческим партнером Общество направляет в адрес Коммерческого партнера подписанный договор.

Решение об отказе в заключении договора поставки с потенциальным Коммерческим партнером должно быть мотивированным и содержать перечень обнаруженных в результате проведенной проверки несоответствий критериям оценки потенциального Коммерческого партнера, явившихся основанием для принятия такого решения. Решение об отказе в заключении договора поставки принимается Обществом на основании документально подтвержденных фактов по следующим основаниям:

- потенциальным Коммерческим партнером не предоставлены документы, подтверждающие его соответствие перечисленным в настоящей Коммерческой политике критериям;
- потенциальный Коммерческий партнер не соответствует критериям, перечисленным в настоящей Коммерческой политике; потенциальный Коммерческий партнер предоставил заведомо ложную или неполную информацию или документы.

Общество вправе принять решение о заключении договора поставки с потенциальным Коммерческим партнером в случае его несоответствия отдельным критериям, указанным в настоящей Коммерческой политике, или в случае непредоставления отдельных документов и информации, если такое несоответствие не является существенным (или отсутствие документа и информации не препятствует выводу о соответствии/несущественном несоответствии критериям), и потенциальный Коммерческий партнер принял на себя согласованные Обществом обязательства, позволяющие достичь указанные в настоящей Коммерческой политике критерии.

Решение об отказе в заключении договора поставки должно быть в трехдневный срок с даты его принятия направлено потенциальному Коммерческому партнеру в сканированном виде по адресу электронной почты, указанному в анкете.

Коммерческий партнер после устранения указанных в решении Общества недостатков повторно обратиться к Обществу с просьбой о рассмотрении вопроса о сотрудничестве.

В случае, если в процессе взаимодействия с Коммерческим партнером у Общества появились обоснованные основания полагать, что Коммерческий партнер перестал соответствовать одному или нескольким из вышеуказанных критериев, Общество вправе инициировать процесс проверки Коммерческого партнера, для чего направить мотивированный запрос Коммерческому партнеру о предоставлении обновленных документов и информации. В случае непредоставления Коммерческим партнером запрошенных документов и информации или в случае выявления несоответствия Коммерческого партнера вышеуказанным критериям Общество вправе приостановить отгрузки Продукции Коммерческому партнеру или отказаться от исполнения заключенного с ним договора и расторгнуть договор.

7. Продукция.

Весь ассортимент Продукции Общества, которая может быть поставлена Коммерческому партнеру на территории РФ, а также минимальный объем поставки, указан в «Прайс-листе на продукцию», форма которого представлена в Приложении 2 к настоящей Коммерческой политике. «Прайс-лист на продукцию» утверждается приказом, подписанным генеральным директором Общества. Общество оставляет за собой право в одностороннем порядке вносить изменения в «Прайс-лист на продукцию» на основании приказа, подписанного генеральным директором Общества.

В связи с тем, что различная Продукция Общества распространяется на разных товарных рынках, характеризующихся различным уровнем конкуренции, разным потребительским поведением, каналами реализации и прочими факторами, в отношении различных видов Продукции настоящей Коммерческой политикой или документами, принятыми на ее основе, могут быть установлены разные коммерческие условия продажи: сроки оплаты, система премий, условия доставки и т.п.

Продукция Общества распространяется через следующие каналы:

- Коммерческий (реализация любой Продукции, кроме вакцин);
- Вакцинальный (реализация вакцин).

8. Общие условия поставок Продукции.

Основная цель Общества состоит в том, чтобы максимально эффективно (качественно, своевременно и с наименьшими затратами) реализовывать Продукцию на территории РФ.

Ценообразование на Продукцию Общества, входящую в список жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (далее – «ЖНВЛП») для Коммерческих партнеров, работающих на территории РФ, производится в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 29.10.2010 N865 «О государственном регулировании цен на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов» или иным нормативным актом, их изменяющим и дополняющим.

Ценообразование Общества на лекарственные препараты для медицинского применения, не относящиеся к ЖНВЛП, производится в соответствии с нормативно-правовыми актами, регулирующими обращение лекарственных средств и антимонопольным законодательством.

Поставка может осуществляться с фармацевтического склада Общества Коммерческому партнеру одним из следующих способов:

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

В целях сокращения затрат на сбор, комплектацию и доставку товара Общество вправе устанавливать единый для всех Коммерческих партнеров размер минимального заказа Продукции, а также минимальный размер заказа, который поставляется на условиях доставки до склада Коммерческого партнера.

Отгрузка Продукции осуществляется по заявкам Коммерческого партнера. Общество вправе отказать в отгрузке Продукции по заявке Коммерческого партнера в следующих случаях:

- наступление обстоятельств, в связи с которыми Коммерческий партнер перестал отвечать утвержденным настоящей Коммерческой политикой критериям оценки при выборе Коммерческих партнеров – до выяснения ситуации;
 - невнесение предоплаты за Продукцию (в случае отгрузки по предоплате);
 - досрочное прекращение независимой (банковской) гарантии по любому основанию
- до урегулирования ситуации, при этом допустимы отгрузки на условиях предоплаты;
- подача заявки на сумму, меньшую, чем минимальный заказ.

В Обществе существует типовая форма договора поставки для всех Коммерческих партнеров. Типовая форма договора поставки утверждается приказом генерального директора Общества и размещается на сайте Общества. Условия типовой формы договора поставки отражают технические возможности Общества по организации поставки лекарственных препаратов, а также коммерческие условия такой поставки.

Если по результатам проведенного анализа Общество принимает решение о заключении договора поставки с Коммерческим партнером, Общество направляет последнему типовую форму договора поставки в срок не позднее 3-х рабочих дней с даты принятия соответствующего решения.

В случае наличия у Коммерческого партнера замечаний и дополнений по договору, не изменяющих его существенные условия, сторонами может быть согласовано внесение несущественных отклонений в текст договора при сохранении принципа единого подхода к сотрудничеству со всеми Коммерческими партнерами.

9. Порядок и условия оплаты.

По общему правилу Договор с Коммерческим партнером заключается на условиях предварительной оплаты.

Общество может предоставлять Коммерческим партнерам отсрочку платежа за поставленный Товар на срок до 120 календарных дней. Для предоставления отсрочки в отношении Коммерческого партнера должны соблюдаться следующие основные условия:

- период работы Общества с Коммерческим партнером составляет свыше 6 месяцев;
- соблюдение Коммерческим партнером в период совместной работы договорной и финансовой дисциплины;
- отсутствие ухудшения финансовых показателей Коммерческого партнера в последнем отчетном периоде.

Отсрочка также может быть предоставлена Коммерческому партнеру при условии предоставления с его стороны независимой (банковской) гарантии, срок действия которой должен не менее чем на 30 календарных дней превышать конечную дату срока оплаты Продукции, обязательства по оплате которой обеспечены соответствующей гарантией. Указанная отсрочка может быть предоставлена даже в случае, если в отношении Коммерческого партнера не соблюдается какое-либо из перечисленных выше условий.

Решение по срокам отсрочки платежа для Коммерческих партнеров при наличии оснований принимается руководителем департамента коммерческих продаж в зависимости от вышеуказанных оснований и финансовых показателей Коммерческого партнера, предоставление увеличенной отсрочки может быть обусловлено необходимостью мотивации Коммерческих партнеров к формированию увеличенного товарного запаса. Предоставление отсрочки осуществляется на основании соответствующего мотивированного запроса от Коммерческого партнера.

Общество вправе в одностороннем внесудебном порядке по своему усмотрению изменить продолжительность отсрочки платежа на любой срок или перевести Коммерческого партнера на поставку Продукции на условиях предварительной оплаты в случае, если:

- Коммерческим партнером допущена просрочка оплаты Продукции на срок более 7 календарных дней либо на сумму более 500 000 (Пятьсот тысяч) рублей;
- в случае неоднократной просрочки оплаты Продукции Коммерческим партнером на любой срок и на любую сумму в течение календарного года.

Ответственные сотрудники департамента коммерческих продаж Общества несут ответственность за контроль возникновения у Коммерческого партнера просроченной дебиторской задолженности и обязаны предпринимать комплекс мероприятий (звонки, письма, подготовка претензионных документов) для незамедлительного её погашения.

Условия независимой (банковской) гарантии и лицо, предоставляющее независимую (банковскую) гарантию, предварительно согласуются с Обществом и не могут быть изменены без согласия Общества.

Общество вправе в одностороннем порядке по своему усмотрению изменить продолжительность отсрочки платежа на любой срок или отменить отсрочку в случае:

- просрочки Коммерческим партнером срока оплаты Продукции на срок более семи (7) календарных дней либо на сумму более 500 000 (Пятьсот тысяч) руб.; или
- в случае неоднократной просрочки оплаты Продукции Коммерческим партнером на любой срок и на любую сумму в течение календарного года.

10. Система премий.

Коммерческая политика предоставления премий ориентирована на соблюдение следующих требований:

- Премии используются для поощрения Коммерческого партнера за выгодные для Общества действия или стимулирования Коммерческого партнера к совершению таких действий;
- Система предоставления премий должна быть простой, насколько это возможно;
- Цены на Продукцию и премии являются частью структурированной системы и не предоставляются в индивидуальном порядке. Система премий является фиксированной и изменяется для всех Коммерческих партнеров одновременно;
- Основанием для начисления премий, предусмотренных Политикой, являются достигнутые показатели. Это обеспечивает равные условия для всех покупателей во избежание ценовой конкуренции там, где такая конкуренция противоречит законодательству РФ.

С целью стимулирования покупателей на достижение ключевых показателей эффективности деятельности Общество в единообразном порядке предоставляет премии на основаниях, определенных в Приложении 3.

Ключевыми параметрами эффективности деятельности Коммерческих партнеров являются:

- Выполнение условий о досрочной оплате закупленной Продукции;
- Выполнение установленного фактического объема закупки;
- Повышение объема закупки и/или расширение ассортимента;
- Реализация Продукции с низким остаточным сроком годности;
- Осуществление единовременных заказов Продукции в объеме, повышенном относительно обычного объема заказа в соответствующем периоде.

Размер (шкала) предоставляемых премий на каждый период определяется приказами, подписанными генеральным директором Общества с сохранением принципа равенства Коммерческих партнеров Общества, и может изменяться в различных периодах продаж.

Все виды премий предоставляются одним из возможных способов:

- путем уменьшения дебиторской задолженности Коммерческого партнера;
- прямым перечислением денежных средств Коммерческому партнеру.

Все премии предоставляются при отсутствии просроченной дебиторской задолженности на момент составления сторонами соответствующего акта. Составление акта и предоставление премии не производится до момента погашения такой задолженности. Иные условия могут быть предусмотрены для конкретной премии в Приложении 3 к настоящей Коммерческой политике, приказе генерального директора Общества или дополнительном соглашении, описывающем условия предоставления конкретной премии. Указанное условие должно быть одинаковым для всех Коммерческих партнеров, которым предоставляется конкретная премия.

Все премии предоставляются при условии заключения между Обществом и Коммерческим партнером соответствующих дополнительных соглашений к договорам поставки Продукции, регламентирующих порядок исчисления и предоставления премии. Основой таких соглашений являются типовые формы, утвержденные приказом генерального директора Общества и размещаемые на сайте Общества.

По согласованию сторон содержание типовых дополнительных соглашений может быть незначительно откорректировано в зависимости от конкретной ситуации, но в рамках вышеуказанных типовых форм и с сохранением принципа единого подхода к сотрудничеству со всеми Коммерческими партнерами.

11. Специальные условия реализации Продукции.

Возврат (обратный выкуп) Продукции может производиться в случаях, предусмотренных действующим законодательством, а также в строго ограниченных случаях, предусмотренных в настоящей Коммерческой политике, на основании заключенных с соответствующим Коммерческим партнером дополнительных соглашений:

1. В связи с особенностями логистики лекарственных препаратов (принятой практикой поставки препаратов в аптечные сети со значительным остаточным сроком годности – более 70%) чрезвычайно затруднена реализация препаратов со сроком годности менее 70 %. В связи с этим в целях обеспечения реализации такого товара, формирования повышенного уровня товарного запаса на складах дистрибьюторов, а также разгрузки складов Общества и снижения расходов по хранению Продукции Общество может установить для Коммерческих партнеров специальные условия реализации в отношении Продукции с остаточным сроком годности 70 % и менее (кроме вакцин), которые фиксируются в соответствующих дополнительных соглашениях, заключенных по типовой форме, утвержденной приказом генерального директора Общества и размещаемой на сайте Общества.

2. В связи с повышенными рисками Коммерческих партнеров в случае приобретения новой Продукции, отгружаемой Обществом (лонч), Общество может установить для Коммерческих партнеров, участвующих в программе вывода новой Продукции в оборот, специальные условия в течение срока программы.

В перечисленных случаях возврат Продукции осуществляется в случае невозможности реализации Продукции Коммерческим партнером при соблюдении соответствующих условий:

- обязательства по возврату не распространяются на Продукцию, реализованную Покупателем третьим лицам в течение срока годности и возвращаемую от третьих лиц по любым обстоятельствам;

- Коммерческий партнер ежемесячно в срок до 5 (пятого числа) месяца, следующего за отчетным, обязан представлять Обществу отчет о реализации Продукции третьим лицам и об остатках Продукции на складе Коммерческого партнера с приложением копий документов, отражающих соответствующее движение Продукции (во избежание возврата Продукции, ранее отгруженной третьим лицам);

- проведение Коммерческим партнером в разумный срок (не позднее 20 рабочих дней до момента истечения срока годности Продукции) инвентаризации с целью выявления объема нерезализованной Продукции, с истекающим сроком годности, с возможностью Общества участвовать в процедуре инвентаризации;

При несоблюдении вышеуказанных условий Коммерческий партнер утрачивает право на возврат Продукции.

12. Основания для отказа в отгрузке, предоставлении отсрочки, от продолжения работы с Коммерческим партнером.

Общество вправе приостановить исполнение любых своих обязательств по договору и/или отказаться от исполнения договора и расторгнуть его в следующих случаях:

- начало процедуры банкротства/ликвидации в отношении Коммерческого партнера;
- наступление обстоятельств, в связи с которыми Коммерческий партнер перестал отвечать утвержденным настоящей Коммерческой политикой критериям оценки при выборе Коммерческих партнеров;

- возникновение просроченной более чем на 30 дней задолженности по оплате Продукции и отказ/уклонение Коммерческого партнера от ее погашения или отсутствие в установленный договором срок ответа на направленную ему, в связи с этим, претензию;
- возникновение у Коммерческого партнера просроченной задолженности перед Обществом на любую сумму два и более раз в течение последовательных 6 (шести) месяцев в течение срока действия договора.

Решение о расторжении договорных отношений должно быть мотивированным и приниматься Обществом при наличии документов или доказательств, свидетельствующих о существовании таких нарушений. Прекращение коммерческих отношений не лишает Общество права взыскивать с Коммерческого партнера компенсацию за причиненный ущерб в соответствии с действующим законодательством и использовать иные способы защиты своего нарушенного права.

Приложение № 1

к Коммерческой политике ООО «НПО Петровакс Фарм»

АНКЕТА КОНТРАГЕНТА

(для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей)

Просим Вас заполнить данную анкету, поставить печать и подпись, и направить в наш адрес, а также предоставить документы согласно Перечню документов (Прилагается):

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ		
Полное наименование		
Сокращенное наименование		
Дата регистрации		
Адрес места нахождения		
Адрес (фактический) ¹		
Адрес для корреспонденции ¹		
ИНН		
КПП		
ОГРН(ОГРНИП)		Дата:
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		

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.

Сведения о банковском счете	
Контактная информация	
Телефон	
Факс	
E-mail	
Контактное лицо (Должность, .Ф.И.О.)	
Прямой телефон контактного лица	
Веб-сайт Вашей организации	

Достоверность сведений подтверждаем

_____/ /
Подпись

И. О. Фамилия, должность

«__» _____ 20__ г.

Подписывая настоящее Заявление, я даю согласие на обработку (в т.ч. сбор, хранение, систематизацию, передачу и др.), с использованием средств автоматизации или без таковых, персональных данных, содержащихся в настоящей Анкете, а также в прилагающихся документах для целей заключения договоров, исполнения обязательств по ним, а также в статистических целях. Настоящее согласие дано на неопределенный срок и может быть мной отозвано путем подачи заявления в письменном виде.

Я гарантирую, что персональные данные третьих лиц, указанные в настоящей Анкете, а также в прилагающихся документах получены мной законным путем от их обладателей и указываются в настоящей Анкете с их добровольного согласия. Против получения дополнительной информации, изучения и проверки персональных данных, указанных в настоящей Анкете и прилагающихся документах, не возражаю.

_____/ /
Подпись
М.П.

И.О. Фамилия

«__» _____ 20__ г.

Приложение № 2
к Коммерческой политике ООО «НПО Петровакс Фарм»

«Утверждаю»

ООО «НПО Петровакс Фарм»

Прайс-лист на продукцию *

№	Артикул	Торговое наименование	МНН	Цена, руб. без НДС **	Список ЖНВ ЛП	Ставка НДС	Температурный режим хранения	Количество упаковок в одном заводском коробе
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								

* Прайс-лист действует только на территории РФ

**Цены действуют с ____ г.

Основания предоставления премий.

В целях поощрения за выгодные для Общества действия или стимулирования Коммерческого партнера к совершению таких действий ООО «НПО Петровакс Фарм» предоставляет следующие виды премий:

Коммерческий канал (любая Продукция Общества, кроме вакцин)

1. Объемные премии. Предоставляются Коммерческим партнерам, выполнившим установленный соответствующим приказом и закрепленный дополнительным соглашением объем закупки Продукции в течение установленного периода. Премия рассчитывается в процентах, исходя из стоимости реализованной Продукции за период за вычетом НДС.

Типовая форма дополнительного соглашения, а также размер премии утверждаются приказами генерального директора Общества и размещаются на сайте Общества.

2. Премия за единовременный заказ. Предоставляется Коммерческим партнерам, осуществляющим единовременные заказы партий Продукции в согласованных сторонами и закрепленных дополнительным соглашением объемах, повышенных относительно обычного объема заказа в соответствующем периоде. Премии выплачиваются после осуществления отгрузки единовременной согласованной партии Продукции. Премия рассчитывается в процентах от стоимости соответствующей партии Продукции за вычетом НДС.

Типовая форма дополнительного соглашения, а также размер премии утверждаются приказами генерального директора Общества и размещаются на сайте Общества

3. Премия за досрочную оплату.

Предоставляется на основании подписанного дополнительного соглашения Коммерческим партнерам, которым предоставлена отсрочка платежа, и которые осуществляют досрочную оплату (не менее, чем за 5 календарных дней до даты оплаты, установленной договором) закупаемой Продукции. Премия рассчитывается в процентах от стоимости приобретенной Продукции за вычетом НДС, в отношении которой осуществлена.

Условиями предоставления премии является:

- досрочная полная оплата приобретенной Покупателем Продукции по соответствующей товарной накладной; (под полной оплатой понимается оплата денежными средствами, а также уменьшение дебиторской задолженности путем проведения зачета встречных однородных требований);

Типовая форма дополнительного соглашения, а также размер премии утверждаются приказами генерального директора Общества и размещаются на сайте Общества.

4. Премия за обеспечение исполнения обязательств Покупателей по оплате приобретенной Продукции в виде независимой (банковской) гарантии.

Премия предоставляется Коммерческим партнерам, работающим на условиях отсрочки платежа. Предоставляется на основании подписанного дополнительного соглашения.

Продолжительность срока действия независимой (банковской) гарантии должна превышать не менее чем на 30 (тридцать) календарных дней конечную дату срока оплаты Продукции, поставленной в течение периода поставки, покрытые независимой (банковской) гарантией (далее - Период).

Условиями предоставления премии являются:

1) Независимая (банковская) гарантия распространялась на требования по оплате Товара, поставленного по соответствующей товарной накладной и оплаченного в течение Периода, и действовала в течение всего периода отсрочки платежа.

2) Оплата Коммерческим партнером по соответствующей товарной накладной осуществлена в полном объеме в установленный договором срок. Под оплатой в полном объеме понимается оплата денежными средствами, а также уменьшение дебиторской задолженности путем проведения Сторонами зачета встречных однородных требований.

3) Отсутствие факта предъявления Обществом требования к гаранту по предоставленной независимой (банковской) гарантии в отношении соответствующей отгруженной Продукции.

Премия рассчитывается от стоимости Продукции с учетом НДС, отгруженной за отчетный Период и оплаченной Покупателем.

Типовая форма дополнительного соглашения, а также размер премии утверждаются приказами генерального директора Общества и размещаются на сайте Общества.

Премия не должна превышать затрат Покупателя на получение независимой (банковской) гарантии. Коммерческий партнер обязан предоставить Обществу копии документов или официальный документ, подтверждающие затраты на получение независимой (банковской) гарантии.

5. Премия за ассортимент товара.

Предоставляется Коммерческим партнерам, осуществившим закупку Продукции в согласованном сторонами и закреплённом в дополнительном соглашении ассортименте и количествах. Премия рассчитывается исходя из общей стоимости приобретенной в соответствии с ассортиментным перечнем Продукции в течение согласованного сторонами периода за вычетом НДС.

Типовая форма дополнительного соглашения, а также размер премии утверждаются приказами генерального директора Общества и размещаются на сайте Общества.

Вакцинальный канал

1. Премия за итоговый объем приобретенной Продукции –«Гриппол® плюс» вакцина гриппозная тривалентная инактивированная полимер-субъединичная (шприцы одноразового применения, ампулы) за период с целью отгрузки любым заказчиком.

Премия устанавливается для Коммерческих партнеров, приобретших «Гриппол® плюс» (вакцина гриппозная тривалентная инактивированная полимер-субъединичная) в количествах, соответствующих или превышающих значения, установленные Обществом на определенный период.

Размер премии устанавливается в процентах от объема приобретенной Продукции (в дозах), в соответствии с приказом генерального директора Общества, и распространяется на весь такой объем. Премия рассчитывается, исходя из стоимости итогового объема приобретенной Продукции за период за вычетом НДС.

Размер премии может быть установлен в твердой сумме.

2. Премия за итоговый объем приобретенной Продукции - «Гриппол® Квадривалент» (вакцина гриппозная четырехвалентная инактивированная субъединичная адьювантная) за период с целью отгрузки любым заказчикам.

Премия устанавливается для Коммерческих партнеров, приобретших «Гриппол® Квадривалент» (вакцина гриппозная четырехвалентная инактивированная субъединичная адьювантная) в количествах, соответствующих или превышающих значения, установленные Обществом на определенный период.

Размер премии устанавливается в процентах от объема приобретенной Продукции (в дозах), в соответствии с приказом генерального директора Общества, и распространяется на весь такой объем. Премия рассчитывается, исходя из стоимости итогового объема приобретенной Продукции за период за вычетом НДС.

Размер премии может быть установлен в твердой сумме.

3. Премия за итоговый объем приобретаемой Продукции – «Превенар® 13» (вакцина пневмококковая полисахаридная конъюгированная адсорбированная, тринадцативалентная) с целью последующей отгрузки для государственных или муниципальных нужд в адрес государственных или муниципальных заказчиков (далее «Заказчики бюджетного рынка»).

Предоставляется Коммерческим партнерам за объем Продукции «Превенар® 13» (вакцина пневмококковая полисахаридная конъюгированная адсорбированная, тринадцативалентная), приобретенной в течение соответствующего периода с целью последующей отгрузки заказчикам бюджетного рынка.

Размер премии устанавливается в процентах от объема приобретенной Продукции (в дозах) на основании приказа генерального Директора Общества, и распространяется на весь такой объем.

Размер премии может быть установлен в твердой сумме.

Условием предоставления премии является последующая поставка Продукции по аукционам/котировкам/прямым договорам поставки для государственных или муниципальных нужд в адрес соответствующего бюджетного или аналогичного учреждения (ЛПУ) или иного государственного или муниципального заказчика. Отгрузка в адрес таких заказчиков, должна быть документально подтверждена.

Премия рассчитывается, исходя из стоимости итогового объема приобретенной Продукции за период за вычетом НДС.

4. Объемная премия за продажи Установленного объема Продукции - «Гриппол® плюс» (вакцина гриппозная тривалентная инактивированная полимер-субъединичная), «Гриппол® Квадривалент» (вакцина гриппозная четырехвалентная инактивированная субъединичная адьювантная) Заказчику бюджетного рынка.

Предоставляется Коммерческим партнерам за закупку Продукции (вакцины «Гриппол® плюс» (вакцина гриппозная тривалентная инактивированная полимер-субъединичная) (ампулы, шприцы одноразового применения), «Гриппол® Квадривалент» (вакцина гриппозная четырехвалентная инактивированная субъединичная адьювантная) (шприцы одноразового применения), приобретенной в течение соответствующего периода с целью дальнейшей отгрузки Заказчику бюджетного рынка в объеме не менее установленного приказом генерального директора Общества для данного периода (далее «Установленный объем»).

Размер премии устанавливается на основании приказа генерального директора Общества в процентах от итогового объема приобретенной Продукции (в дозах), и распространяется на весь такой объем.

Размер премии может быть установлен в твердой сумме.

Условием предоставления премии является поставка Продукции по аукционам/котировкам/прямым договорам поставки в адрес одного Заказчика бюджетного рынка в объеме не менее Установленного объема. Такая отгрузка должна быть документально подтверждена. При поставке Заказчику бюджетного рынка Продукции в количестве менее Установленного объема премия не выплачивается.

Премия рассчитывается, исходя из стоимости итогового объема приобретенной и поставленной Заказчику бюджетного рынка Продукции за период за вычетом НДС.

Премия не суммируется с другими видами премий, в том числе с премией за итоговый объем приобретенной Продукции («Гриппол® плюс» (ампулы, шприцы одноразового применения), «Гриппол® Квадривалент» (шприцы одноразового применения) за период с целью отгрузки любым заказчикам (коммерческого и бюджетного рынка).

5. Премия за реализацию Продукции – «Гриппол® плюс» (вакцина гриппозная тривалентная инактивированная полимер-субъединичная), «Гриппол® Квадривалент» (вакцина гриппозная четырехвалентная инактивированная субъединичная адьювантная) в связи с окончанием периода вакцинации.

В целях максимизации объема реализуемой Продукции, а также с учетом строго сезонного характера реализации вакцин от гриппа Общество предоставляет премию Коммерческим партнерам, приобретающим Продукцию - вакцины «Гриппол® плюс» и «Гриппол® Квадривалент» в конце или после окончания благоприятного сезона для вакцинации (август-ноябрь).

Премия устанавливается в процентах от стоимости итогового объема приобретенной Продукции за вычетом НДС, процент премии устанавливается приказом генерального директора Общества. Размер премии может различаться в зависимости от календарного периода для вакцинации от гриппа (чем позднее после окончания благоприятного сезона для вакцинации, тем выше размер).

Совокупный максимальный размер по всем видам премий составляет для направления

Коммерческий канал 20 %

Вакцинальный канал 30%

Премии предоставляются в рамках соответствующего канала. Премии за реализацию Продукции с низким остаточным сроком годности и/или в связи с окончанием периода вакцинации или иные премии, если в отношении них это прямо указано в Коммерческой политике или приказе генерального директора Общества, могут не включаться в совокупный максимальный размер премий и не суммироваться с иными видами премий.