

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОПРЕДЕЛЕНИЯ И СОКРАЩЕНИЯ
2. ВВЕДЕНИЕ
3. ЦЕЛЬ СОП
4. СРОК ДЕЙСТВИЯ СОП
5. ОБЩИЕ КРИТЕРИИ ОТБОРА И ПОРЯДОК ПРОВЕРКИ КОММЕРЧЕСКИХ ПАРТНЕРОВ
6. ПРОЦЕДУРА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ КОМПЛЕКСНОЙ ПРОВЕРКИ КОММЕРЧЕСКИХ ПАРТНЕРОВ
7. ЛЕКАРСТВЕННЫЕ ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ МЕДИЦИНСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ
 - 7.1. Специальные критерии для коммерческих партнеров
 - 7.2. Взаимодействие с действующими коммерческими партнерами
 - 7.3. Условия поставки продукции
 - 7.4. Условия оплаты продукции
 - 7.5. Бонусы и скидки
8. МЕДИЦИСКИЕ ИЗДЕЛИЯ
 - 8.1. Специальные критерии для коммерческих партнеров
 - 8.2. Взаимодействие с действующими коммерческими партнерами
 - 8.3. Условия поставки продукции
 - 8.4. Условия оплаты продукции
 - 8.5. Бонусы и скидки
9. БИОЛОГИЧЕСКИ АКТИВНЫЕ ДОБАВКИ
 - 9.1. Специальные критерии для коммерческих партнеров
 - 9.2. Взаимодействие с действующими коммерческими партнерами
 - 9.3. Условия поставки продукции
 - 9.4. Условия оплаты продукции
 - 9.5. Бонусы и скидки
10. ДОГОВОР ПОСТАВКИ

1. ОПРЕДЕЛЕНИЯ И СОКРАЩЕНИЯ

Къези – компания, входящая в группу компаний Къези (Chiesi);

Продукция – лекарственные препараты, изделия медицинского назначения и биологические активные добавки, производимые и поставляемые группой компаний Къези;

Компания – общество с ограниченной ответственностью «Къези Фармасьютикалс»;

Коммерческие партнеры – коммерческие организации, имеющие договорные отношения по поставке Продукции с Компанией, а также коммерческие организации, проходящие комплексную проверку с целью заключения договора поставки Продукции (потенциальные Коммерческие партнеры);

Критерии отбора – перечень параметров, которые подлежат рассмотрению и оценке Компанией при принятии решения о заключении договора поставки Продукции или о расторжении договора поставки Продукции с действующими Коммерческими партнерами.

Скидка – уменьшение договорной цены на Продукцию за выполнение определенных условий. К одной из форм скидок можно отнести уменьшение суммы задолженности Коммерческого партнера за поставленную Продукцию.

Премия – это поощрение Коммерческого партнера за выполнение определенных условий договора. Например, за объем приобретенной Продукции.

2. ВВЕДЕНИЕ

Къези является разработчиком, производителем и поставщиком инновационных лекарственных препаратов, изделий медицинского назначения и биологически активных добавок, улучшающих здоровье и качество жизни пациентов во всем мире.

Къези стремится осуществлять деятельность и взаимодействовать со своими контрагентами/коммерческими партнерами этичным и ответственным образом, в строгом соответствии с требованиями применимого законодательства.

В целях надлежащего выполнения своих функций на территории Российской Федерации, Компания должна максимально эффективно взаимодействовать со своими Коммерческими партнерами.

В связи с этим, Компания придает особое значение выбору своих Коммерческих партнеров, проводит тщательных отбор и сотрудничает только с теми Коммерческими партнерами, которые способны осуществлять реализацию Продукции на высоком уровне в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, общепринятыми нормами добросовестности и деловой этики, обеспечивая оперативность, качество и бесперебойность доставки Продукции до потребителей.

На территории Российской Федерации Компания осуществляет поставку следующей Продукции:

- лекарственные препараты для медицинского применения;
- медицинские изделия;
- биологически активные добавки.

Для каждого вида Продукции действуют определённые правила по отбору и дальнейшему взаимодействию с Коммерческими партнерами.

3. ЦЕЛЬ СОП

Настоящая Стандартная Операционная Процедура (СОП) направлена на стандартизацию и регулирование деятельности Компании по отбору и дальнейшему взаимодействию с Коммерческими партнерами на территории Российской Федерации.

Целью настоящей СОП является:

- обеспечение соблюдения норм применимого законодательства Российской Федерации;
- обеспечение соблюдения высоких стандартов деловой этики;
- обеспечение бесперебойности и своевременности поставок Продукции;
- обеспечение надлежащего качества Продукции;
- выявление возможных рисков для пациентов и Компании, связанных с вступлением в деловые отношения с Коммерческим партнером;
- обеспечение равного и справедливого отношения ко всем Коммерческим партнерам;
- обеспечение своевременной оплаты Продукции Коммерческими партнерами.

4. СРОК ДЕЙСТВИЯ СОП

Настоящая СОП вступает в силу с «01» января 2019 года и действует до момента ее пересмотра или отмены.

Пересмотр СОП должен осуществляться не реже одного раза каждые 3 (Три) года.

5. ОБЩИЕ КРИТЕРИИ ОТБОРА И ПОРЯДОК ПРОВЕРКИ КОММЕРЧЕСКИХ ПАРТНЕРОВ

Компания проводит Комплексные проверки потенциальных Коммерческих партнеров.

Компания также вправе проводить Комплексные проверки действующих Коммерческих партнеров в течение всего срока действия договора на поставку Продукции.

В случае реорганизации действующего Коммерческого партнера в форме слияния/присоединения/разделения/выделения/преобразования, в отношении такого Коммерческого партнера проводится дополнительная проверка.

При проведении Комплексной проверки Коммерческих партнеров на предмет возможного сотрудничества или продолжения сотрудничества, Компания проводит анализ Коммерческого партнера на соответствие критерием отбора, перечисленным ниже:

- 1) Правоспособность;
- 2) Финансовая состоятельность;
- 3) Обеспечение безопасности Продукции;
- 4) Противодействие взяточничеству и коррупции;
- 5) Соблюдение законодательства;
- 6) Экономическая целесообразность.

5.1. Правоспособность

Для подтверждения правоспособности потенциальный Коммерческий партнер предоставляет Компании заполненную Заявку Коммерческого партнера, составленную по форме, установленной в Приложении 1-1 (для потенциального Коммерческого партнера) или в

Приложении 1-2 (для действующего Коммерческого партнера) к настоящей СОП (далее - Заявка), с приложением соответствующих документов.

5.2. Финансовая состоятельность

Для подтверждения финансовой состоятельности, Коммерческий партнер предоставляет копии бухгалтерских балансов, отчетов о прибылях и убытках, пояснений к финансовой отчетности за последние 2 (два) финансовых года (далее - «период» / «периоды»), а также подтверждает в Заявке, что:

- 1) У него отсутствует задолженность по начисленным налогам и сборам, иным обязательным платежам в бюджеты любого уровня или государственные внебюджетные фонды за прошедший календарный год, размер которой превышает 25% от балансовой стоимости активов по данным бухгалтерской отчетности за последний завершенный период;
- 2) В отношении него не принято решение о ликвидации, отсутствует решение арбитражного суда о начале любой процедуры банкротства (наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство);
- 3) Его деятельность не приостановлена в порядке, предусмотренном Кодексом об административных правонарушениях Российской Федерации.

В каждом периоде финансовые показатели Коммерческого партнера должны соответствовать одновременно следующим параметрам:

- 1) Коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода = строка 1200 Бухгалтерского баланса / строка 1500 Бухгалтерского баланса > 1 ;
- 2) Коэффициент финансовой автономии (соотношение собственного капитала к общей сумме активов) = строка 1300 Бухгалтерского баланса / строка 1600 Бухгалтерского Баланса $\geq 2\%$;
- 3) Период погашения кредитов и займов (кол-во месяцев) = (строка 1510 Бухгалтерского баланса + строка 1410 Бухгалтерского баланса) / строка 2110 Отчета о прибылях и убытках ≤ 1.5 ;
- 4) Наличие положительного баланса чистых активов на конец последнего и предпоследнего (для организаций, сдававших годовую отчетность более двух лет) финансового года (строка 1600 Бухгалтерского баланса - строка 1400 Бухгалтерского баланса - строка 1500 Бухгалтерского баланса);
- 5) Уровень просроченной задолженности ниже среднего по рынку. Уровень просроченной задолженности определяется на основании данных, полученных Компанией;
- 6) Доля продаж продукции Компании в общем обороте Коммерческого партнера не превышает 20% (определяется путем сравнения объема продаж, указанного в бизнес-плане Коммерческого партнера с его оборотом за последний год).

5.3. Безопасность Продукции

При выборе Коммерческих партнеров, Компания уделяет повышенное внимание вопросам безопасности Продукции, мерам, принимаемым Коммерческим партнером для предотвращения незаконного оборота Продукции, включая недоброкачественную, контрафактную и фальсифицированную продукцию, а также соблюдению правил транспортировки, хранения и реализации Продукции.

В связи с этим Компания выдвигает особые требования к своим Коммерческим партнерам в части обеспечения безопасности Продукции, а именно:

- 1) Отсутствие установленных фактов незаконного оборота Продукции с участием потенциального Коммерческого партнера, включая торговлю недоброкачественной и/или фальсифицированной и/или контрафактной Продукцией.

2) Отсутствие установленных фактов хищения, утери Продукции на складах потенциального Коммерческого партнера или в процессе их транспортировки по заказу потенциального Коммерческого партнера.

3) Согласие на допуск в складские помещения Коммерческого партнера представителей Компании при участии представителей Коммерческого партнера для проверки соответствия складских помещений заявленным параметрам.

4) Наличие у Коммерческого партнера процедур по уничтожению нереализованной и забракованной Продукции.

5) Готовность Коммерческого партнера применять меры, предусмотренные законодательством и Компанией, по обеспечению безопасности Продукции при ее транспортировке.

6) Обеспечение соблюдения указанных выше требований в отношении безопасности Продукции всеми контрагентами Коммерческого партнера, участвующими в реализации Продукции в Российской Федерации до конечного потребителя.

5.4. Противодействие взяточничеству и коррупции

На Компанию распространяются требования действующего российского законодательства о противодействии коррупции. Кроме того, в связи с тем, что Компания является частью международной группы компаний Къези, на нее распространяются требования международного антикоррупционного законодательства.

Компании, входящие в группу компаний Къези, во всем мире проявляют осмотрительность при выборе своих контрагентов, поскольку за противоправные действия контрагента Къези может быть привлечена к ответственности как за свои собственные, в случае если такая должная осмотрительность не будет проявлена.

В этой связи Компания несет ответственность за действия контрагента Компании согласно международному законодательству.

Как российское, так и международное антикоррупционное законодательство требует принятия определенных мер Компанией, таких как ознакомление контрагента с правилами этичного ведения бизнеса, существующими в Къези, прохождения специального тренинга, предоставления Коммерческим партнером документов для проведения комплексной проверки.

С учетом требований российского и международного антикоррупционного законодательства, Компания стремится устанавливать и сохранять деловые отношения с теми Коммерческими партнерами, которые осуществляют свою деятельность в добросовестной и честной манере, заботятся о собственной репутации, демонстрируют поддержку высоким этическим стандартам при ведении бизнеса, реализуют собственные меры по противодействию коррупции. Кроме того, Коммерческий партнер должен стремиться обеспечить внедрение антикоррупционных мер во всех контролируемых аффилированных структурах, а также среди своих партнеров, поскольку в случае выявления фактов совершения коррупционных правонарушений, как Коммерческим партнером, так и его партнерами, продолжение деловых отношений может нанести ущерб Компании.

При оценке соблюдения Коммерческим партнером требований российского и международного антикоррупционного законодательства принимаются во внимание меры, предпринятые Коммерческим партнером в целях предотвращения и противодействия коррупции (например, наличие кодекса поведения, проведение антикоррупционных тренингов и периодическая аттестация сотрудников, проведение независимого аудита бухгалтерской и финансовой отчетности, согласие проходить тренинги, организуемые Компанией и т.п.).

Компания предпринимает следующие меры к своим Коммерческим партнерам в части проверки соблюдения Коммерческими партнерами требований для предотвращения и противодействия коррупции и иных недобросовестных практик:

1) Предоставление информации (документов), указанных в Заявке.

2) Согласие Коммерческого партнера включить в заключаемый по результатам проверки договор на поставку Продукции, кроме прочего, положения о соблюдении правил деловой этики, а также норм действующего антикоррупционного законодательства.

3) Согласие Коммерческого партнера на прохождение на периодической основе тренинга, организуемого Компанией, по этическим стандартам ведения бизнеса, вопросам, связанным с противодействием взяточничеству и коррупции, а также по антимонопольному законодательству.

4) Согласие Коммерческого партнера на проведение интервью, организуемого Компанией, с уполномоченными сотрудниками Коммерческого партнера с целью пояснения информации и фактов о деятельности Коммерческого партнера.

5) Отсутствие фактов коррупционных правонарушений с участием Коммерческого партнера и/или его аффилированных лиц и/или сотрудников, подтвержденных актами уполномоченных государственных органов Российской Федерации, включая акты о привлечении к уголовной, административной, гражданской и иной ответственности.

При оценке соответствия Коммерческого партнера настоящему требованию, Компания проводит исследование наличия актов уполномоченных государственных органов Российской Федерации в отношении Коммерческого партнера и/или его аффилированных лиц и/или сотрудников, включая акты о привлечении к уголовной, административной, гражданской и иной ответственности за коррупционные правонарушения за последние 3 (три) года. Компания вправе расторгнуть договор поставки с действующим Коммерческим партнером в случае принятия уполномоченным государственным органом Российской Федерации акта о привлечении к уголовной, административной, гражданской и иной ответственности Коммерческого партнера и/или его аффилированных лиц и/или сотрудников за коррупционное правонарушение.

6) Отсутствие официальных заявлений уполномоченных представителей государственных органов относительно причастности Коммерческого партнера, его аффилированных лиц и/или сотрудников к коррупционным правонарушениям.

В случае наличия подобных заявлений, Компания вправе приостановить комплексную проверку до момента принятия соответствующим уполномоченным органом акта о привлечении к ответственности за коррупционное правонарушение либо о прекращении рассмотрения фактов, отраженных в заявлении, а в отношении действующих Коммерческих партнеров приостановить действие заключенного договора поставки на продукцию

7) Согласие Коммерческого партнера предоставить информацию в письменной форме о конечных бенефициарах Коммерческого партнера.

5.5. Соблюдение законодательства РФ

С целью проверки соблюдения Коммерческим партнером законодательства Российской Федерации, включая но, не ограничиваясь, антимонопольного, налогового, трудового законодательства, для предотвращения существенных финансовых и репутационных рисков для Компании и группы компаний Къези в целом, уполномоченный сотрудник и/или привлеченный внешний эксперт проводит поиск упоминаний Коммерческого партнера, его сотрудников а также его аффилированных лиц в связи с нарушениями законодательства РФ в следующих источниках:

1) в открытых источниках, включая СМИ, специализированные базы данных (например, СПАРК);

2) <http://solutions.fas.gov.ru> - База Решений Федеральной антимонопольной службы РФ;

3) <http://zakupki.gov.ru/epz/dishonestsupplier/quicksearch/search.html> - Реестр недобросовестных поставщиков;

4) <http://egrul.nalog.ru> - Реестр сведений о государственной регистрации юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, крестьянских (фермерских) хозяйств Федеральной налоговой службы;

5) <http://bankrot.fedresurs.ru> - Единый федеральный реестр сведений о банкротстве;

6) <http://fssprus.ru/iss/ip/> - Банк данных исполнительных производств Федеральной службы судебных приставов (ФССП России);

7) <http://kad.arbitr.ru/> - Картотека арбитражных дел;

8) <https://mvd.ru> - официальный сайт Министерства внутренних дел Российской Федерации;

9) <http://www.roszdravnadzor.ru/services/licenses> - Сведения из сводного реестра лицензий.

5.6. Экономическая целесообразность

С целью проверки экономической целесообразности заключения договора поставки Продукции с потенциальным Коммерческим партнером/продолжения сотрудничества с действующим Коммерческим партнером, Компания оценивает экономическую целесообразность заключения/продления договора поставки с Коммерческим партнером исходя из следующих критериев:

- 1) Наличие у Коммерческого партнера складских помещений.
- 2) Наличие у Коммерческого партнера опыта работы в обеспечении федеральных и региональных заказчиков по терапевтическим группам, сходным с Продукцией.
- 3) Готовность предоставлять ежемесячную отчетность о продажах и об остатках Продукции.

Отчеты о продажах должны содержать следующую информацию:

- Наименование дистрибьютора;
- Период отчета (месяц, квартал);
- Дата отгрузки;
- Регион получателя;
- Город получателя;
- Адрес получателя;
- Наименование получателя;
- Конечный получатель (если отличается);
- Канал продаж (коммерция, бюджет и т.д.);
- Наименование товара;
- Кол-во уп.

Отчеты об остатках должны содержать следующую информацию:

- Филиал;
- Наименование товара;
- Серия/срок годности;
- Кол-во уп.

- 4) Предоставление Коммерческим партнером плана закупок/продаж Продукции для его последующей оценки.

5.7. Требования к документам и информации

Все документы и информация должны направляться Коммерческим партнером в Компанию нарочным в бумажном виде с описью вложения по следующему адресу: 127015 г. Москва, ул. Вятская, д.27, с.13 – БЦ «Фактория».

Все предоставляемые документы и информация должны быть удостоверены нотариально, либо печатью Коммерческого партнера и подписью уполномоченного лица.

Если в процессе проведения Комплексной проверки либо в процессе сотрудничества у Коммерческого партнера произойдут изменения, которые повлияют на содержание Заявки, то Коммерческий партнер должен направить в адрес Компании обновленную форму Заявки с приложением документов (в случае наличия), подтверждающих изменения. Коммерческий партнер должен предоставить обновленную Заявку с приложением документов (в случае наличия) в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты произошедших изменений.

Коммерческий партнер обязан предоставлять Компании достоверную информацию. Предоставление недостоверных сведений, а также предоставление недостоверных документов и информации является основанием для отказа Коммерческому партнеру в заключении договора поставки или в досрочном расторжении действующего договора поставки.

6. ПРОЦЕДУРА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ КОМПЛЕКСНОЙ ПРОВЕРКИ КОММЕРЧЕСКИХ ПАРТНЕРОВ

Процедура принятия решения в отношении заключения договора поставки Продукции с потенциальным Коммерческим партнером, а также в отношении продолжения договорных отношений с действующим Коммерческим партнером осуществляется Локальным Комплайнс Комитетом/Local Compliance Committee (LCC) на основании изучения информации и документов, полученных в рамках Комплексной проверки. При необходимости, Компания привлекает внешних экспертов для поиска или анализа всей или части документов и информации.

Решение о заключении договора поставки или отказе в заключении договора поставки принимается на основании результатов Комплексной проверки LCC, состоящим из 4 (четырёх) членов: (1) Генеральный директор, (2) Финансовый директор, (3) Коммерческий директор, (4) Менеджер по вопросам соблюдения законодательства и корпоративных требований.

Решение о заключении договора поставки/отказе в заключении договора поставки или об отказе в продолжении договорных отношений с действующим Коммерческим партнером принимается LCC в течение 6 (Шести) месяцев с даты получения установленных документов и информации от Коммерческого партнера.

После принятия решения в отношении Коммерческого партнера LCC, соответствующее решение сообщается Коммерческому партнеру в течение 15 (Пятнадцати) рабочих дней с момента принятия решения в письменном виде посредством электронной, факсимильной или почтовой связи.

6.1. Критерии принятия решения

Решение о возможности сотрудничества или о продолжении сотрудничества с Коммерческим партнером основывается на следующем:

- Несоответствие Коммерческого партнера любому из критериев, указанных в подразделе 6.1.1., а также специальным критериям (7.1., 8.1., 9.1.), в зависимости от вида Продукции, является основанием для отказа от заключения договора с потенциальным Коммерческим партнером или для расторжения договора с действующим Коммерческим партнером;

- Несоответствие/частичное несоответствие Коммерческого партнера иным критериям, влияет на совокупную оценку Коммерческого партнера по результатам Комплексной проверки и соответственно на возможность начала сотрудничества или продолжения сотрудничества с Коммерческим партнером. По результатам Комплексной проверки, Компания, в случае необходимости, предоставляет рекомендации по устранению недостатков. Для того, чтобы продолжить взаимодействие с Компанией Коммерческий партнер обязан исполнить вышеуказанные рекомендации.

6.1.1. Обязательные критерии

Правоспособность и финансовая состоятельность:

- Предоставление документов, указанных в Перечне обязательных документов, прилагаемых к Заявке;
- Отсутствие задолженности по начисленным налогам и сборам, иным обязательным платежам в бюджеты любого уровня или государственные внебюджетные фонды за прошедший календарный год, размер которой превышает 25% от балансовой стоимости активов по данным бухгалтерской отчетности за последний завершенный период;
- Подтверждение полномочий лица, представляющего интересы юридического лица / единоличного исполнительного органа юридического лица;
- Отсутствие процедуры ликвидации, осуществляемой в отношении юридического лица, отсутствие решения арбитражного суда о начале любой процедуры банкротства (наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство);
- Деятельность юридического лица не приостановлена в порядке, предусмотренном КоАП РФ.

Соблюдение законодательства РФ:

- Отсутствие упоминаний Коммерческого партнера, его сотрудников, а также его аффилированных лиц в связи с нарушениями законодательства РФ в источниках, указанных в Разделе 5.5. СОП, при условии, что прямое или косвенное взаимодействие с такими лицами может породить риски как для Компании, так и для группы компаний Къези в целом, в том числе может привести к возможным убыткам бизнесу или деловой репутации как Компании, так и группы компаний Къези в целом.

Экономическая целесообразность:

- Предоставление плана закупок, указанного в Перечне обязательных документов в Заявке.

Предоставление не полностью заполненной Заявки, неполного комплекта документов и информации, а также недостоверной информации является основанием для приостановки комплексной проверки до момента предоставления Коммерческим партнером недостающих документов и информации.

7. ЛЕКАРСТВЕННЫЕ ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ МЕДИЦИНСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ

7.1. Специальные критерии для коммерческих партнеров

Коммерческий партнер обязан обеспечить минимальный годовой объем закупки Лекарственных препаратов для медицинского применения на сумму, не менее 36 (Тридцати шести) миллионов рублей включая НДС.

Коммерческий партнер обязан обеспечить минимальный объем единовременной отгрузки Лекарственных препаратов для медицинского применения на сумму, не менее 3 (Трех) миллионов рублей, включая НДС.

7.2. Условия поставки

Поставка Лекарственных препаратов для медицинского применения осуществляется на условиях самовывоза с фармацевтического склада Компании, расположенного по адресу: РФ, г. Москва, Рязанский проспект, д. 16.

7.3. Условия оплаты

По умолчанию Компания поставляет лекарственные препараты медицинского назначения своим Коммерческим партнерам на условиях 100 % предоплаты.

При этом в целях минимизации финансовых рисков Компания вправе устанавливать для Коммерческих партнеров различные условия оплаты, которые следует применять на недискриминационной основе и исходя из объективных критериев (например, продолжительности договорных взаимоотношений, кредитной истории, исторического объема закупок, платежной дисциплины, и др.). Правила предоставления отсрочки платежа установлены в Положении об управлении кредитами Компании.

7.4. Бонусы и скидки

Компания может принять решение о предоставлении скидки на лекарственные препараты медицинского назначения, либо выплате бонуса. Это допускается в случае:

- поставки лекарственных препаратов медицинского назначения с коротким остаточным сроком годности;
- в случае 100% предоплаты;

- проведения акций, направленных на увеличение объема продаж.

Акции Компании, направленные на увеличение продаж лекарственных препаратов для медицинского применения, должны быть ограничены определенным периодом времени и/или количеством Продукции. Шкала размеров скидки/бонуса, объема и сроков, условий акции разрабатывается для конкретного лекарственного препарата с учетом текущей рыночной конъюнктуры, уровня запасов, а также иных условий. Ни при каких обстоятельствах размер скидки/бонуса не может превышать 50 %. Информация об акциях Компании передается всем Коммерческим партнерам до начала срока ее действия.

В целях стимулирования платежной дисциплины Компания может принять решение о предоставлении следующих скидок за досрочную оплату, которые рассчитываются по формулам, указанным ниже:

- 1) Скидка при условии 100% предварительной оплаты Коммерческим партнером Продукции и осуществлении отгрузки в течение 7 (Семи) дней после оплаты.

Формула 1. Расчет скидки за полную предоплату

$$C_{\pi} = \frac{СК}{T} \times (OT + ОП)$$

Используемые обозначения	Расшифровка	Единицы измерения	Источник данных
C_{π}	Скидка за полную предоплату	%	Результат расчета
СК	Средняя ставка по краткосрочным кредитам	% в год	Средневзвешенные процентные ставки по кредитам, предоставленным кредитными организациями нефинансовым организациям в рублях, субъектам малого и среднего предпринимательства. Сайт www.cbr.ru
T	Количество дней в году	дн.	Календарь
OT	Время от момента оплаты клиентом товара до отгрузки	дн.	Рассчитывается как разница от даты поступления денежных средств до плановой даты отгрузки
ОП	Отсрочка платежа по договору	дн.	Договор с покупателем

- 2) Скидка при условии досрочной оплаты (до истечения отсрочки платежа) Коммерческим партнером Продукции:

Формула 2. Расчет скидки за досрочную оплату

$$C_{до} = \frac{СК}{Т} \times (ОП - ОИ)$$

Используемые обозначения	Расшифровка	Единицы измерения	Источник данных
$C_{п}$	Скидка за досрочную оплату	%	Результат расчета
$СК$	Средняя ставка по краткосрочным кредитам	% в год	Средневзвешенные процентные ставки по кредитам, предоставленным кредитными организациями нефинансовым организациям в рублях, субъектам малого и среднего предпринимательства. Сайт www.cbr.ru
T	Количество дней в году	дн.	Календарь
$ОП$	Отсрочка платежа по договору	дн.	Договор с покупателем
$ОИ$	Использованная отсрочка по этому же договору	дн.	Данные управленческого учета

Вышеуказанные скидки не суммируются.

8. МЕДИЦИНСКИЕ ИЗДЕЛИЯ

8.1. Специальные критерии для коммерческих партнеров

Коммерческий партнер обязан обеспечить минимальный годовой объем закупки медицинских изделий на сумму, установленную внутренними документами Компании.

8.2. Условия поставки

Поставка медицинских изделий осуществляется на условиях самовывоза со склада Компании, расположенного по адресу: РФ, г. Москва, Рязанский проспект, д. 16.

8.3. Условия оплаты

По умолчанию Компания поставляет медицинские изделия своим Коммерческим партнерам на условиях 100 % предоплаты.

При этом в целях минимизации финансовых рисков Компания вправе устанавливать для Коммерческих партнеров различные условия оплаты, которые следует применять на недискриминационной основе и исходя из объективных критериев (например, продолжительности договорных взаимоотношений, кредитной истории, исторического объема закупок, платежной

дисциплины, и др.). Правила предоставления отсрочки платежа установлены в Положении об управлении кредитами Компании.

8.4. Бонусы и скидки

Компания может принять решение о предоставлении скидки на медицинские изделия, либо выплате бонуса.

Акции Компании, направленные на увеличение продаж медицинских изделий, должны быть ограничены определенным периодом времени и/или количеством Продукции. Шкала размеров скидки, объема и сроков разрабатывается для конкретного медицинского изделия с учетом текущей рыночной конъюнктуры, уровня запасов, а также иных условий. Информация об акциях Компании передается всем Коммерческим партнерам до начала срока ее действия.

В целях стимулирования платежной дисциплины Компания может принять решение о предоставлении скидок за досрочную оплату.

9. БИОЛОГИЧЕСКИ АКТИВНЫЕ ДОБАВКИ

9.1. Специальные критерии для коммерческих партнеров

Коммерческий партнер обязан обеспечить минимальный годовой объем закупки биологически активных добавок на сумму, установленную внутренними документами Компании. Коммерческий партнер обязан обеспечить минимальный объем единовременной отгрузки биологически активных добавок на сумму, установленную внутренними документами Компании.

9.2. Условия поставки

Поставка биологически активных добавок осуществляется на условиях самовывоза со склада Компании, расположенного по адресу: РФ, г. Москва, Рязанский проспект, д. 16.

9.3. Условия оплаты

По умолчанию Компания поставяет биологически активные добавки своим Коммерческим партнерам на условиях 100 % предоплаты.

При этом в целях минимизации финансовых рисков Компания вправе устанавливать для Коммерческих партнеров различные условия оплаты, которые следует применять на недискриминационной основе и исходя из объективных критериев (например, продолжительности договорных взаимоотношений, кредитной истории, исторического объема закупок, платежной дисциплины, и др.). Правила предоставления отсрочки платежа установлены в Положении об управлении кредитами Компании.

9.4. Бонусы и скидки

Компания может принять решение о предоставлении скидки на биологически активные добавки.

10. ДОГОВОР ПОСТАВКИ

В случае принятия положительного решения о сотрудничестве с Коммерческим партнером по результатам проведенной Комплексной проверки, Компания направляет в адрес Коммерческого партнера стандартную форму договора поставки, в зависимости от типа Продукции, в отношении которой будет происходить дальнейшее взаимодействие.

В случае принятия решения о расторжении договора в адрес Коммерческого партнера незамедлительно направляется уведомление о расторжении договора поставки.

В случае принятия решения о не продлении договора поставки в адрес Коммерческого партнера направляется соответствующее уведомление в сроки, предусмотренные договором поставки.

Компания имеет право вносить изменения в настоящую СОП в случае необходимости, в том числе в случае изменения бизнес-процессов Компании, а также действующего законодательства.