



Standard Operating Procedure

Коммерческая политика в ЛЕО Фарма Россия

1. ЦЕЛЬ

Настоящая Коммерческая политика (далее Политика) направлена на создание чётких, обоснованных и прозрачных правил взаимодействия Компании с действующими и потенциальными Заказчиками (Дистрибьютор) или Заказчиками (Дистрибьютор и Аптечная сеть). Политика призвана предоставить полную и ясную информацию о критериях отбора Заказчиков, процедурах и сроках принятия решения о заключении или отказе от заключения договоров о сотрудничестве с Заказчиком (Дистрибьютор) или Заказчиком (Дистрибьютор и Аптечная сеть), скидках, премиях и прочих коммерческих условиях взаимодействия Компании и Заказчиком (Дистрибьютор) или Заказчиком (Дистрибьютор и Аптечная сеть).

А также на предупреждение возможных неправомерных действий и (или) бездействий дистрибьюторов и иных деловых партнеров ООО «ЛЕО Фармасьютикал Продактс», которые могут иметь негативные юридические, репутационные и (или) финансовые последствия для ООО «ЛЕО Фармасьютикал Продактс».

Основные цели данной Политики:

- предоставление равных условий для всех участников фармацевтического рынка России, имеющих намерение вступить в договорные отношения с Компанией;
- стандартизации и регулирования коммерческой деятельности по выбору Деловых партнеров, которые способны распространять Продукцию ООО «ЛЕО Фармасьютикал Продактс» добросовестно, профессионально, с применением высоких этических принципов и стандартов ведения бизнеса и неукоснительным соблюдением требований российского законодательства, а также иностранного и международного законодательства о противодействии коррупции, перечисленного в п. 7.2.4 настоящей Политики, в части, не противоречащей российскому законодательству;
- обеспечении единого, прозрачного, объективного и справедливого подхода к взаимодействию со всеми Деловыми партнерами, а также к процессу их отбора;

2. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ

Данная Политика обязательна к применению всеми работниками Компании, во время установления или пересмотра договорных отношений с Заказчиком (Дистрибьютор) или Заказчиком (Дистрибьютор и Аптечная сеть)

3. ПРИЧИНА ОБНОВЛЕНИЯ

Внесены изменения в Пунктах 1, 5, 7. Подпункты 7.2, 7.3, 7.2.1, 7.2.3 - изложены в новой редакции. Добавлен подпункт 7.2.4. Изменены подпункты 8.2.3, 9.2 и 10.3. Подпункт 10.2 удален. Приложение 1 и 3 обновлены.



Standard Operating Procedure

Коммерческая политика в ЛЕО Фарма Россия

4. СОДЕРЖАНИЕ

1. ЦЕЛЬ	1
2. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ	1
3. ПРИЧИНА ОБНОВЛЕНИЯ	1
4. СОДЕРЖАНИЕ	2
5. ОПРЕДЕЛЕНИЯ	3
6. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	4
7. ПРОЦЕДУРА	4
7.1. ПРОЦЕДУРА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ С НОВЫМ ЗАКАЗЧИКОМ	5
7.2. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ	5
7.2.1. Оценка финансовой и юридической состоятельности.....	5
7.2.2. Оценка логистических возможностей.....	6
7.2.3. Оценка качества	7
7.2.4. Деловая репутация.....	7
7.3. ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ	8
7.3.1. Принятие решений об отказе или прекращении сотрудничества	9
8. КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ	9
8.1. МИНИМАЛЬНЫЙ ОБЪЕМ ЗАКУПОК	9
8.2. СКИДКИ.....	9
8.2.1. Скидки по ОСГ	10
8.2.2. Скидка за предоплату.....	10
8.2.3. Скидка на препараты ЖНВЛП.....	10
8.2.4. Скидка на государственные заказы	10
8.3. УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ	10
8.4. СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ.....	11
8.5. ПРЕМИИ.....	11
8.5.1. Премия (бонус) Заказчику (Дистрибьютор) или Заказчику (Дистрибьютор и Аптечная сеть) за досрочную оплату	11
8.5.2. Премия (бонус) за объем закупленных препаратов для продаж розничной сети Заказчика (Дистрибьютор и Аптечная сеть).....	11
9. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ	12
9.1. ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ БАЗОВОГО ПРАЙС-ЛИСТА	12
9.2. ИНФОРМИРОВАНИЕ ОБ ИЗМЕНЕНИИ ЦЕН	12
10. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ	12
10.1. УСЛОВИЯ ХРАНЕНИЯ.....	12
10.2. ПРИОРИТЕТНОСТЬ ЗАКАЗОВ (ЗАЯВОК).....	13
11. ПРИЛОЖЕНИЯ	13
12. СВЯЗАННЫЕ ДОКУМЕНТЫ	13
13. ЖУРНАЛ ИЗМЕНЕНИЯ	14
ПРИЛОЖЕНИЕ №1	16
ПРИЛОЖЕНИЕ №2	19



Standard Operating Procedure

Коммерческая политика в ЛЕО Фарма Россия

ПРИЛОЖЕНИЕ №3

19

5. ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Термин	Определение
АИРМ	Ассоциация международных фармацевтических производителей
Аптечные учреждения или web-аптеки	Аптеки, указанные в Соглашении между ООО «ЛЕО Фармасьютикал Продактс» и Заказчиком (Дистрибьютор и Аптечная сеть).
Дополнительное соглашение	Дополнительное соглашение к договору, заключённому между Компанией и Заказчиком (Дистрибьютор) или Заказчиком (Дистрибьютор и Аптечная сеть).
ЕГРЮЛ	Единый Государственный Реестр Юридических Лиц
ЖНВЛП	Жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты
Заказчик (Дистрибьютор)	Участник фармацевтического рынка Российской Федерации, имеющий намерения вступить или вступивший в договорные отношения с ООО «ЛЕО Фармасьютикал Продактс» в рамках договора поставок.
Заказчик (Дистрибьютор и Аптечная сеть)	Участник фармацевтического рынка Российской Федерации, имеющий лицензию на розничную торговлю, и/или имеющий в структуре своего юридического лица розничную сеть или/и web-аптеку, имеющий намерения вступить или вступивший в договорные отношения с ООО «ЛЕО Фармасьютикал Продактс» в рамках договора поставок.
Исполнитель	Участник фармацевтического рынка Российской Федерации, имеющий намерения вступить или вступивший в договорные отношения с ООО «ЛЕО Фармасьютикал Продактс» в рамках договором возмездного оказания услуг. Исполнителем может быть только Заказчик (Дистрибьютор и Аптечная сеть).
Компания	ООО «ЛЕО Фармасьютикал Продактс»
Команда КСТЛ	Материнская компания - отдел Комплаенс
Команда Комплаенс	Команда Комплаенс Россия и Команда КСТЛ
Премия	Денежное вознаграждение (бонус), предоставленное Компанией Заказчику (Дистрибьютор) или Заказчику (Дистрибьютор и Аптечная сеть) за выполнение определённых условий, прописанных в настоящей политике. Обычно выражается в процентном отношении. Предоставление премии не изменяет стоимость ранее поставленной Заказчику (Дистрибьютор) или Заказчику (Дистрибьютор и Аптечная сеть) Продукции.
Продукция	Лекарственные средства, косметическая и иная продукция, реализуемая Компанией и указанная в Приложении №3 к настоящей Коммерческой политике. Перечень Продукции может изменяться по усмотрению Компании
Скидка	Уменьшение базовой цены прайс-листа, выраженное в процентном отношении. Цена продукции с учётом предоставленной скидки указывается в товарных накладных и счетах –фактурах



Standard Operating Procedure

Коммерческая политика в ЛЕО Фарма Россия

6. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Политика применяется ко всем сотрудникам Компании, которые прямо или косвенно взаимодействуют с действующими Заказчиками (Дистрибьюторами и Аптечными сетями) и с новыми потенциальными Деловыми партнерами Компании и естественны за соблюдение требования и положений данной Политики.

7. ПРОЦЕДУРА

ООО «ЛЕО Фармасьютикал Продактс» является коммерческой организацией и заинтересована в:

- получении прибыли и принятии мер, направленных на удовлетворение и поддержание постоянного спроса на потребительском рынке Российской Федерации при реализации товаров Компании (далее по тексту именуемых как «Продукция») со стороны оптовых, розничных покупателей и конечных потребителей на Продукцию, на увеличение указанного спроса и уменьшении сезонных колебаний спроса на Продукцию;
- привлечении внимания покупателей и обеспечении продаж новых товаров, максимально эффективном и юридически допустимом привлечении интереса потребителей к Товару в местах реализации Продукции в точках продаж (в аптеках) и расширении географического охвата предложения и сбыта Продукции, что, в свою очередь, влечет увеличение объема продаж Продукции и соответствующий рост прибыли Компании;

Действуя в целях, изложенных выше, ООО «ЛЕО Фармасьютикал Продактс» заинтересована в высокой узнаваемости и положительном имидже Продукции, использовании наиболее юридически допустимого и эффективного стандарта продвижения, представления и выкладки Продукции в местах реализации Продукции потребителям, что также способствует росту продаж Продукции за счет роста числа постоянных, лояльных покупателей Продукции и повышению прибыли Компании, а также к сокращению затрат на рекламу, мерчендайзинг, иные способы продвижения Продукции и коммуникацию с потребителями.

Кроме того, в целях достижения вышеизложенных результатов у ООО «ЛЕО Фармасьютикал Продактс» имеется необходимость эффективно управлять всем процессом поставок и логистики Продукции, ассортиментом Продукции, товарными запасами, затратами на хранение, доставку, поставку и (или) продажу Продукции, максимально оперативно и гибко реагировать на изменение потребительского спроса на Продукцию, и в результате максимально эффективно расходовать собственные средства, инвестируемые в Продукцию, ее продвижение, логистику, сбыт, чему способствует знание рынка, ценовой политики, конъюнктуры рынка, предпочтений и запросов оптовых покупателей и конечных потребителей Продукции, а также актуальная и полная информация о реализации Продукции потребителям, ее способах и результатах.

Распространение продукции Компании требует особых финансовых вложений, поскольку некоторые поставляемые лекарственные средства входят в перечень жизненно важных лекарственных препаратов (ЖНВЛП) и гарантии бесперебойности поставок таких лекарственных препаратов приобретает особое значение.



Standard Operating Procedure

Коммерческая политика в ЛЕО Фарма Россия

В связи с этим для установления сотрудничества между Компанией и новым Заказчиком (Дистрибьютор) или Заказчиком (Дистрибьютор и Аптечная сеть) Компании необходимо оценить финансовую состоятельность, систему качества и деловую репутацию потенциального партнера.

Для проведения соответствующего анализа Компании необходимо также осуществлять проверку правоспособности его потенциального партнера, включая полномочия лиц, представляющих его интересы.

Компания может заключать следующие виды договоров или дополнительных соглашений:

- Договор поставки с Заказчиком (Дистрибьютор)
- Договор поставки и\или Договор оказания услуг с Заказчиком (Дистрибьютор и Аптечная сеть)
- Дополнительное соглашение к Договору возмездного оказания услуг (с учетом соблюдения требований, предусмотренных ст. 67-1 ФЗ РФ № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств»)

7.1. ПРОЦЕДУРА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ С НОВЫМ ЗАКАЗЧИКОМ

Решение о сотрудничестве с новым Заказчиком (Дистрибьютор) или Заказчиком (Дистрибьютор и Аптечная сеть) принимается на основе рассмотрения запроса от нового Заказчика о вступлении в договорные отношения с Компанией, которая, являясь аффилированной компанией «ЛЕО Фарма А/С» (Дания), понимает свою ответственность перед пациентами и руководствуется высокими стандартами при поставке на фармацевтический рынок инновационных, эффективных и безопасных лекарственных препаратов. В связи с этим Компания считает возможным вступать в договорные отношения с Заказчиком (Дистрибьютор) или Заказчиком (Дистрибьютор и Аптечная сеть), которые способны осуществлять распространение Продукции на самом высоком уровне, обеспечивая быстроту, качество и бесперебойность их доставки потребителям. Компания вводит критерии выбора нового Заказчика (Дистрибьютор) или Заказчика (Дистрибьютор и Аптечная сеть), в соответствии с которыми принимается решение о заключении с ним договора.

7.2. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

Новый Заказчик (Дистрибьютор) или Заказчик (Дистрибьютор и Аптечная сеть) должны быть оценены по следующим критериям:

- Оценка финансовой и юридической состоятельности
- Оценка логистических возможностей
- Оценка качества
- Оценка деловой репутации

7.2.1. Оценка финансовой и юридической состоятельности

Целью применения критериев финансовой юридической состоятельности является полноценный анализ правовых, налоговых и финансовых рисков, связанных с установлением/продолжением деловых отношений с (потенциальным) Заказчиком (Дистрибьютором) или Заказчиком



Standard Operating Procedure

Коммерческая политика в ЛЕО Фарма Россия

(Дистрибьютором и Аптечной сетью), и выполнение последующих действий, необходимых для минимизации таких рисков.

Основные условия соответствия делового партнера критериям финансовой и юридической стабильности:

- Соблюдение Потенциальным Заказчиком (Дистрибьютором) или Заказчиком (Дистрибьютором и Аптечной сетью) требований российского законодательства о предоставлении бухгалтерской отчетности;
- Отсутствие задолженности по налогам, сборам или иным обязательным платежам, причитающимся в государственный бюджет на любом уровне или в государственные внебюджетные фонды, или иным третьим лицам на основании соответствующих судебных решений за предшествующий календарный год в сумме, представляющей более 25% от балансовой стоимости активов Потенциального Делового партнера в соответствии с его финансовой отчетностью за 2 (два) последних отчетных периода;
- Предоставление применимой финансовой отчетности за установленный Политикой отчетный период;
- Отсутствие исполнительных производств и судебных дел, по которым Потенциальный Заказчик (Дистрибьютор) или Заказчик (Дистрибьютор и Аптечная сеть) является ответчиком, где размер предъявленных требований (суммарно) превышает 25% балансовой стоимости активов Потенциального Делового партнера;
- Финансовое состояние Потенциального Заказчика, согласно предоставленным бухгалтерским документам, должно быть устойчивым;

Компания оставляет за собой право использовать рейтинговые агентства для проверки финансовой устойчивости Потенциального Заказчика (Дистрибьютора) или Заказчика (Дистрибьютора и Аптечная сеть)

Для проверки соответствия потенциального Заказчика (Дистрибьютор) или Заказчика (Дистрибьютор и Аптечная сеть) требованиям, предусмотренным настоящей Коммерческой политикой, Заказчик направляет заполненную Анкету (Приложение №1) и подтверждающие документы (список документов содержится в Приложении №2). Документы должны быть надлежащим образом заверены уполномоченным лицом.

При наличии в сведениях (документах), предоставленных Заказчиком (Дистрибьютор) или Заказчиком (Дистрибьютор и Аптечная сеть), противоречивой информации о Заказчике. Компания вправе направить ему уточняющий запрос, на который Заказчик (Дистрибьютор) или Заказчик (Дистрибьютор и Аптечная сеть) обязан ответить исчерпывающим образом (при необходимости – представить надлежащие документы).

7.2.2. Оценка логистических возможностей

Наличие разветвленной филиальной сети и наличие не менее одного дистрибьюционного распределительного центра, на который можно осуществлять централизованную доставку товара и



Standard Operating Procedure

Коммерческая политика в ЛЕО Фарма Россия

на котором Компания сможет централизованно принимать возвращаемый товар, в случае необходимости возврата ранее поставленного товара. Под дистрибьюционным распределительным центром понимается склад, на котором возможно хранение товара и совершение всех необходимых логистических операций, в том числе по перемещению товара на другие склады Заказчика (Дистрибьютор) или Заказчика (Дистрибьютор и Аптечная сеть) и по формирования партий для дальнейших поставок товара (информация от Заказчика и информация с официального сайта Заказчика).

Соответствие собственного или арендованного автопарка Заказчика (Дистрибьютор) или Заказчика (Дистрибьютор и Аптечная сеть) требованиям, необходимым для транспортировки лекарственных препаратов с учетом требований к соблюдению температурного режима.

Информационные возможности: доступ к информации потенциального партнера о помесечных количественных поставках продукции Компании по каждой лекарственной форме клиентам с дифференциацией по географическому/административному признаку и сегменту сбыта, и складских остатках продукции компании по каждой лекарственной форме на еженедельной основе.

7.2.3. Оценка качества

Все новые Заказчики (Дистрибьютор) или Заказчики (Дистрибьютор и Аптечная сеть) должны пройти оценку риска и качества, прежде чем они будут одобрены. Ответственное лицо по качеству отвечает за оценку и одобрение Заказчиков. Оценка рисков распространяется на всех Заказчиков (Дистрибьютор) и Заказчиков (Дистрибьютор и Аптечная сеть), услуги которых могут оказать влияние на качество продуктов, безопасность, материалы продукта или репутацию компании. Процедура оценки риска и качества подробно описана во внутреннем Стандарте ЛЕО «Оценка качества GXP поставщиков и заказчиков (покупателей) в ЛЕО Россия».

7.2.4. Деловая репутация

Целью применения критерия Деловой репутации является выполнение полноценной оценки рисков, зависящих от взаимодействия с третьими лицами. Привлечение определенных аспектах деятельности или процессов подвергает ООО «ЛЕО Фармасьютикал Продактс» ряду рисков, включая риски коррупции и взяточничества. Повышенное внимание к исполнению законов по борьбе с коррупцией, таких как (Федеральный закон РФ № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» от 25 декабря 2008 года в действующей редакции, Кодекс об административных правонарушениях Российской Федерации, Уголовный кодекс Российской Федерации и т.д.) и национальных (Закон США о коррупции за рубежом и Закон Великобритании о противодействии взяточничеству), требует от международных компаний, таких как ООО «ЛЕО Фармасьютикал Продактс», применения предупредительного подхода к противодействию и борьбе с коррупционными преступлениями, которые, помимо прочего, включают взаимодействие с третьими лицами.

С учетом вышеизложенного и с целью предотвращения любых существенных финансовых и репутационных рисков в отношении Компани, а также с целью обеспечения открытых отношений в ходе осуществления коммерческой деятельности ООО «ЛЕО Фармасьютикал Продактс» требует от своих (потенциальных) Заказчиков соблюдения требований деловой этики.



Standard Operating Procedure

Коммерческая политика в ЛЕО Фарма Россия

В рамках проверки соблюдения законов по борьбе с коррупцией, управления рисками и мониторинга соответствия третьих лиц привлеченных и (или) нанятых на возмездной основе Компанией, которые могут действовать от имени Компании или представлять её прямо или через посредника во взаимодействии с чиновниками, государственными учреждениями, организациями здравоохранения или работниками здравоохранения, проверке подлежат:

- Новые дистрибьюторы, оптовые торговцы, лицензиаты и организации по контрактной продаже (включая цифровое продвижения) Компании, а также
- Любые существующие дистрибьюторы, оптовые торговцы лицензиаты и организации по контрактной продаже (включая цифровое продвижения), если действующий договор продлевается Компанией.

Процедура проверки Контроля соответствия третьих лиц в компании ЛЕО Фарма Россия состоит из четырех этапов:

- Идентификация
- Комплексная проверка
- Утверждение и снижение рисков
- Мониторинг

Процедура оценки:

- На этапе идентификации коммерческий отдел передает команде Комплаенс Анкету Внутренней Комплексной (Антикоррупционной) проверки третьих лиц. Анкета заполняется сотрудником коммерческого отдела ООО «ЛЕО Фармасьютикал Продактс» на основании данных, представленных потенциальным Заказчиком в Анкете Приложения № 1. Комплексная проверка осуществляется командой Комплаенс Россия и Командой Контроля соответствия третьих лиц. (далее КСТЛ)
Основной целью проверки Внутренней Анкеты является обеспечение лучшего понимания договорных отношений, в которое намерено вступить направление бизнеса, а также получение более подробной информации о Сторонних посредниках в целях выполнения комплексной антикоррупционной проверки.
- По итогам комплексной проверки Команда Комплаенс подготавливает служебную записку, включая в нее общую информацию, рекомендации/требования и результаты комплексной проверки. В служебной записке в том числе содержится описание мероприятий для проведения коммерческим отделом до подписания договора с целью снижения рисков коррупции и взяточничества.
- Команда Комплаенс в праве проводить периодический мониторинг рисков уже утвержденных Заказчиков и соответствующих им третьих лиц.

7.3. ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ

Решение о вступлении в договорные отношения с новым Заказчиком (Дистрибьютор) или Заказчиком (Дистрибьютор и Аптечная сеть) по результатам оценки критериев принимается Кредитным Комитетом.



Standard Operating Procedure

Коммерческая политика в ЛЕО Фарма Россия

Кредитный комитет состоит из Генерального директора, Ответственного лица по финансовой части, Ответственного лица по коммерческой части, Главного бухгалтера, Ответственного лица по дистрибьюции, Ответственного лица по логистике и Ответственного лица по вопросам комплаенс. Кредитный комитет проходит по необходимости. По его итогам принимается решение о вступлении с Заказчиком в договорные отношения.

Коммерческий отдел информирует Заказчика о принятом решении, направляя уведомление по электронной почте в срок до 21 дня с момента предоставления полного пакета документов, описанных в данной Коммерческой Политике.

Срок проведения оценки может быть увеличен на срок, предусмотренный в настоящей Политике. Указанный максимальный срок оценки/проверки не включает в себя срок, на который приостанавливается проведение проверки, в том числе в случае необходимости устранения Потенциальным Заказчиком неточностей в предоставленной информации и/или документах. Предельный срок оценки/проверки и принятия решения ООО «ЛЕО Фармасьютикал Продактс» составляет не более 30 (тридцати) рабочих дней с учетом возможных приостановлений оценок/проверок Потенциального Заказчика. Если в течение 60 (шестидесяти) рабочих дней после отправки согласованно Договора, он не будет подписан обеими Сторонами, то оценка и соответствующие результаты проверки не считаются проведенными и требует повторной проверки.

7.3.1. Принятие решений об отказе или прекращении сотрудничества

Решение об отказе в заключении договора с новым Заказчиком или прекращения сотрудничества принимается в случае несоответствия потенциального партнера или партнера с действующим контрактом критериям, указанным в пункте 7.2.

8. КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

8.1. МИНИМАЛЬНЫЙ ОБЪЕМ ЗАКУПОК

Минимальный разовый объем закупок устанавливается Кредитным комитетом.

8.2. СКИДКИ

Стандартные условия скидок устанавливаются либо при подписании договора с Заказчиком (Дистрибьютор) или Заказчиком (Дистрибьютор и Аптечная сеть), либо в виде дополнительных соглашений или изменений к уже заключенным договорам.

Скидки, предоставляемые Компанией Заказчикам (Дистрибьютор) или Заказчикам (Дистрибьютор и Аптечная сеть), устанавливаются как процент от продажной цены на продукцию (за вычетом НДС). Продажная цена на реализуемую продукцию указывается в прайс-листе Компании. Скидки устанавливаются от цены, указанной в прайс-листе, и указываются в соответствующих накладных, счетах и счетах-фактурах. Скидки изменяют цену реализации единицы товара.

Размер скидок пересматривается на ежегодной основе и фиксируется в дополнительном соглашении к договору.

**Standard Operating Procedure****Коммерческая политика в ЛЕО Фарма Россия**

Итоговая скидка рассчитывается путем суммирования скидок согласно стандартным условиям скидок (пп. 8.2.1. – 8.2.4.), если иное прямо не предусмотрено настоящей Коммерческой политикой.

8.2.1. Скидки по ОСГ

По достижению препаратами остаточного срока годности 50% на них предоставляются дополнительные скидки. Размер скидки рассчитывается только исходя из ОСГ процента и общего срока годности конкретного препарата, финальное решение принимается Кредитным комитетом в соответствии с матрицей ниже:

ОСГ	Скидка для продуктов со сроком годности 2 года, %	Скидка для продуктов со сроком годности 3 года и более, %
<50%	От 5% до 15%	От 1% до 5%
<40%	От 15% до 25%	От 5% до 10%
<30%	От 25% до 50%	От 10% до 15%

8.2.2. Скидка за предоплату

В случае 100% предоплаты на поставку предоставляется скидка 5,5% от цены прайс-листа. Окончательное решение остается за Кредитным комитетом.

8.2.3. Скидка на препараты ЖНВЛП

Скидка на препараты, входящие в перечень ЖНВЛП, предоставляется на все отгрузки и составляет 4% от цены прайс-листа.

В случае изменения ввозных таможенных пошлин на импортируемую продукцию Общество оставляет за собой право изменить процент скидки на препараты ЖНВЛП, указанный в данном пункте настоящей политики.

8.2.4. Скидка на государственные заказы

В случае поставки Заказчиком (Дистрибьютор) или Заказчиком (Дистрибьютор и Аптечная сеть) продукции ЛЕО Фарма под государственные нужды, на препараты, закупленные прицельно под выигранные аукционы и закупленные по предоплате, предоставляется дополнительная скидка 10%. Данная скидка не суммируется ни с одной другой скидкой. Скидка предоставляется только после заключения контракта на поставку в рамках государственного заказа.

8.3. УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ

Стандартными условиями оплаты в отношении всех продуктов Компании является предоплата или отсрочка платежа в размере не более 115 календарных дней от даты отгрузки, указанной в товарной накладной. Предоставление тех или иных условий оплаты регулируется настоящей Политикой и утверждается Ответственным лицом по коммерческой части, Ответственным лицом по финансовой части, Ответственным лицом по вопросам комплаенс и Генеральным директором.



Standard Operating Procedure

Коммерческая политика в ЛЕО Фарма Россия

8.4. СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ

В случае неоднократного нарушения Заказчиком (Дистрибьютор) или Заказчиком (Дистрибьютор и Аптечная сеть) финансовой дисциплины, а также при наличии объективных факторов, указывающих на потенциальные финансовые риски (ежемесячный отчет AIPM о дебиторской задолженности участников рынка), Компанией может быть принято решение о необходимости дополнительного страхования рисков за счет Заказчика (Дистрибьютор) или Заказчика (Дистрибьютор и Аптечная сеть) и/или перевод Заказчика (Дистрибьютор) или Заказчика (Дистрибьютор и Аптечная сеть) на предоплату.

8.5. ПРЕМИИ

Компания выплачивает бонус Заказчикам (Дистрибьютор) или Заказчикам (Дистрибьютор и Аптечная сеть) за выполнение последними определенных условий, предусмотренных пунктом 8.5.1 Соответственно, поскольку при предоставлении Премии реализации товаров не происходит, Премия НДС не облагается, если договорами не предусмотрено иное.

Компания готова предоставить бонус Заказчику в виде денежного вознаграждения на условиях, в порядке и размере, определённых Соглашением за выполнение определённых договорных условий в целях и размерах, предусмотренных пунктом 8.5.2

8.5.1. Премия (бонус) Заказчику (Дистрибьютор) или Заказчику (Дистрибьютор и Аптечная сеть) за досрочную оплату

При досрочной оплате в срок не более 90 календарных дней от даты отгрузки, указанной в товарной накладной, Заказчику (Дистрибьютор) или Заказчику (Дистрибьютор и Аптечная сеть) может быть предоставлена дополнительная премия в размере 3,5%. Вышеуказанный срок может быть увеличен на 15 календарных дней в случае обращения клиента. Окончательное решение остается за Кредитным комитетом.

8.5.2. Премия (бонус) за объем закупленных препаратов для продаж розничной сети Заказчика (Дистрибьютор и Аптечная сеть)

Компания является крупным оптовым поставщиком фармацевтической продукции (далее – «Продукция») на российский рынок и заинтересована в продвижении Продукции и увеличении оборота и расширении рынка сбыта Продукции через оптовые и розничные дистрибьюторы.

Компания не имеет возможности поставлять Продукцию напрямую аптечным учреждениям в связи с ограниченной пропускной способностью складского хозяйства, отсутствием соответствующего транспорта, погрузочно-разгрузочного оборудования, ограниченными возможностями в обработке заказов по их количеству и объёмам.

В тоже время потенциальный Заказчик (Дистрибьютор и Аптечная сеть) осуществляет через свои аптечные учреждения (далее – «аптечные учреждения») реализацию Продукции потребителям и в этих целях регулярно осуществляет закупки Продукции у Компании и также заинтересован в расширении рынка сбыта.

В целях установления, укрепления и поддержания позиций Компании на товарном рынке посредством расширения рыночной доли, построения эффективной системы сбыта, снижения уровня



Standard Operating Procedure

Коммерческая политика в ЛЕО Фарма Россия

издержек и увеличения объема продаж Продукции и поддержания и увеличения ассортимента Продукции, доступной для приобретения потребителями, установления на рынке конкурентоспособного уровня цен, поддержания репутации Компании, Компания готова предоставить Заказчику (Дистрибьютор и Аптечная сеть) дополнительные Премии (бонусы) в виде денежного вознаграждения на условиях, в порядке и размере, определенных Дополнительным соглашением за выполнение определенных договорных условий.

Размер бонусного вознаграждения определяется исходя из согласованной матрицы зависимости размера бонуса от товарооборота препаратов ЛЕО Фарма в рублях в розничной сети Заказчика (Дистрибьютор и Аптечная сеть), указанной в SOP_008882 — Взаимодействие с аптечными сетями в ЛЕО Фарма Россия.

9. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

9.1. ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ БАЗОВОГО ПРАЙС-ЛИСТА

Базовый прайс-лист предоставляется Заказчику (Дистрибьютор) или Заказчику (Дистрибьютор и Аптечная сеть) после принятия положительного решения о сотрудничестве с новым Заказчиком (Дистрибьютор) или Заказчиком (Дистрибьютор и Аптечная сеть). Базовый прайс лист должен быть отдельный для:

1. Договоров поставки
2. Агентских соглашений
3. Соглашений о продаже и передаче товарно-материальных ценностей

9.2. ИНФОРМИРОВАНИЕ ОБ ИЗМЕНЕНИИ ЦЕН

Компания оставляет за собой право менять цены по своему усмотрению, уведомив об этом Заказчиков (Дистрибьютор) или Заказчиков (Дистрибьютор и Аптечная сеть) в соответствии с контрактом подписанном с Заказчиком, кроме случаев изменения цены на препараты из списка ЖНВЛП.

10. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ

Самовывоз со склада Компании.

10.1. УСЛОВИЯ ХРАНЕНИЯ

Заказчики (Дистрибьютор) или Заказчики (Дистрибьютор и Аптечная сеть) обязуются содержать Товар в условиях, соответствующих требованиям законодательства и установленным производителем условиям хранения Товара, – как на складах, так и при транспортировке, а также предоставлять доступ уполномоченным представителям Компании к местам хранения Товара с целью проверки выполнения указанными Заказчиками (Дистрибьютор) или Заказчиками (Дистрибьютор и Аптечная сеть) настоящего требования при условии их предварительного уведомления о подобной проверке.

Указанные Заказчики (Дистрибьютор) или Заказчики (Дистрибьютор и Аптечная сеть) обязуются при поставке Товара своим покупателям (за исключением продажи Заказчиком (Дистрибьютор) или



Standard Operating Procedure

Коммерческая политика в ЛЕО Фарма Россия

Заказчиком (Дистрибьютор и Аптечная сеть) товаров конечным потребителям) предъявлять им требования, аналогичные установленным Компанией, в части надлежащего хранения и перевозки Товаров.

10.2. ПРИОРИТЕТНОСТЬ ЗАКАЗОВ (ЗАЯВОК)

Удовлетворению подлежат все заявки, размещаемые Заказчиком (Дистрибьютор) или Заказчиком (Дистрибьютор и Аптечная сеть), при наличии у Компании возможности поставки товаров в заказанном объеме. При отсутствии возможности произвести поставки в заказанном объеме приоритеты удовлетворения заявок распределяются следующим образом:

- в порядке очередности поступления предоставления заказов на отгрузку

11. ПРИЛОЖЕНИЯ

ENC_016537 Список ответственных лиц в ЛЕО Фарма Россия

12. СВЯЗАННЫЕ ДОКУМЕНТЫ

SOP_007752 Управление поставщиками и процедура одобрения в ЛЕО Фарма Россия

SOP_008882 Взаимодействие с аптечными сетями в ЛЕО Фарма Россия

SOP_021896 Оценка качества GXP поставщиков и заказчиков (покупателей) в ЛЕО Фарма Россия

WI_006506 Руководство по дистрибуции в ЛЕО Фарма Россия



Standard Operating Procedure

Коммерческая политика в ЛЕО Фарма Россия

13. ЖУРНАЛ ИЗМЕНЕНИЯ

ВЕРСИЯ	ОПИСАНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ
10.0	Пункт 1 : добавлен раздел: "А также на предупреждение возможных неправомерных действий и (или) бездействий дистрибьюторов и иных деловых партнеров ООО «ЛЕО Фармасьютикал Продактс», которые могут иметь негативные юридические, репутационные и (или) финансовые последствия для ООО «ЛЕО Фармасьютикал Продактс». Основные цели данной Политики: • предоставление равных условий для всех участников фармацевтического рынка России, имеющих намерение вступить в договорные отношения с Компанией; • стандартизации и регулирования коммерческой деятельности по выбору Деловых партнеров, которые способны распространять Продукцию ООО «ЛЕО Фармасьютикал Продактс» добросовестно, профессионально, с применением высоких этических принципов и стандартов ведения бизнеса и неукоснительным соблюдением требований российского законодательства, а также иностранного и международного законодательства о противодействии коррупции, перечисленного в п. 7.2.4 настоящей Политики, в части, не противоречащей российскому законодательству; • обеспечении единого, прозрачного, объективного и справедливого подхода к взаимодействию со всеми Деловыми партнерами, а также к процессу их отбора." Пункт 5: Внесены новые определения: Команда КСТЛ - Материнская компания отдел Комплаенс; Команда Комплаенс - Команда Комплаенс Россия и Команда КСТЛ; Изменен полностью Пункт 6: изложен в новой редакции Пункт 7: изменен абзац "В связи с этим для установления сотрудничества между Компанией и новым Заказчиком (Дистрибьютор) или Заказчиком (Дистрибьютор и Аптечная сеть) Компании необходимо оценить финансовую состоятельность, систему качества и деловую репутацию потенциального партнера" Пункт 7.2: дополнен критерием отбора "Оценка деловой репутации" Дополнен Подпункт 7.2.1: изложен в новой редакции Подпункт 7.2.3: изменены ссылка на СОП. Внесен новый подпункт 7.2.4: Оценка деловой репутации Пункт 7.3 дополнен: "Коммерческий отдел информирует Заказчика о принятом решении, направляя уведомление по электронной почте в срок до 21 дня с момента предоставления полного пакета документов, описанных в данной Коммерческой Политике. Срок проведения оценки может быть увеличен на срок, предусмотренный в настоящей Политике. Указанный максимальный срок оценки/проверки не включает в себя срок, на который приостанавливается проведение проверки, в том числе в случае необходимости устранения Потенциальным Заказчиком неточностей в предоставленной информации и/или документах. Предельный срок оценки/проверки и принятия решения ООО «ЛЕО Фармасьютикал Продактс» составляет не более 30 (тридцати) рабочих дней с учетом возможных приостановлений оценок/проверок Потенциального Заказчика. В случае если срок оценки/проверки превышает 30 (тридцать) рабочих дней, то оценка/проверка прекращается, а повторное обращение возможно не менее чем через 1 (один) календарный год. Если в течение 60 (шестидесяти) рабочих дней после



Standard Operating Procedure

Коммерческая политика в ЛЕО Фарма Россия

	отправки Договора, он не будет подписан обеими Сторонами, то оценка и соответствующие результаты проверки не считаются проведенными." Подпункт 8.2.3: дополнен фразой "В случае изменения ввозных таможенных пошлин на импортируемую продукцию Общество оставляет за собой право изменить процент скидки на препараты ЖНВЛП, указанный в данном пункте настоящей политики" Пункт 9.2: изменена формулировка " Компания оставляет за собой право менять цены по своему усмотрению, уведомив об этом Заказчиков (Дистрибьютор) или Заказчиков (Дистрибьютор и Аптечная сеть) в соответствии с контрактом подписанном с дистрибьютором, кроме случаев изменения цены на препараты из списка ЖНВЛП." Пункт 10.2: ПОДДЕРЖАНИЕ ЗАПАСОВ ТОВАРА -удален Пункт 10.3: изменена нумерация на 10.2 изложен в новой редакции. Приложение №1 Обновлена Анкета Приложение № 3 Обновлен перечень поставляемой продукции.
9.0	«Заказчик (Покупатель)» было изменено на «Заказчик (Дистрибьютор) и Заказчик (Дистрибьютор и Аптечная сеть)» по тексту всего документы Пункт 5: добавлены определения «Заказчик (Дистрибьютор)», «Заказчик (Дистрибьютор и Аптечная сеть)», «Исполнитель», «Аптечные учреждения или web-аптеки» Пункт 7: изложен в новой редакции Подпункт 8.2.2: «В случае 100% предоплаты на поставку предоставляется скидка 5,5% от цены прайс-листа. Окончательное решение остается за Кредитным комитетом.» изменено Пункт 8.5: «Компания готова предоставить бонус Заказчику в виде денежного вознаграждения на условиях, в порядке и размере, определенных Соглашением за выполнение определенных договорных условий в целях и размерах, предусмотренных пунктом 8.5.2.» добавлено Новый подпункт 8.5.2 добавлен Пункт 12: добавлены ссылка на SOP_008882
8.0	Приложение №3: обновлен Перечень поставляемой продукции
7.0	Подпункт 8.5.1: «может быть предоставлена дополнительная премия в размере 3,5%» изменено Пункт 9.1: «Базовый прайс лист должен быть отдельный для: 1. Договоров поставки, 2. Агентских соглашений, 3. Соглашений о продаже и передаче товарно-материальных ценностей» изменено



Standard Operating Procedure

Коммерческая политика в ЛЕО Фарма Россия

ПРИЛОЖЕНИЕ №1

Анкета Должной осмотрительности

Сведения о Заказчике (Дистрибьютор) или Заказчике (Дистрибьютор и Аптечная сеть):
Анкета должна быть заполнена Заказчиком

Контактные данные		
Название Компании		
Адрес места нахождения Компании		
Фактический адрес (если отличается от места нахождения)		
Телефон		
Веб-сайт		
Сведения о планируемых закупках		
Сведения о планируемых минимальных закупках в год		
Сведения о государственной регистрации и постановке на налоговый учет		
ОГРН (для индивидуальных предпринимателей – ОГРНИП)		
Дата, место и орган регистрации		
ИНН / КПП (для индивидуальных предпринимателей – ИНН)		
Банковские реквизиты		
Наименование банка		
Местонахождение банка		
Расчетный счет		
Корреспондентский счет		
БИК		
Контактные лица		
Единоличный исполнительный орган (должность) (для юридических лиц)	Должность	
	Фамилия, имя, отчество	
	Документ, на основании которого лицу предоставляются полномочия	
	Ограничения по заключаемым сделкам	
Главный бухгалтер		



Standard Operating Procedure

Коммерческая политика в ЛЕО Фарма Россия

Лицо, уполномоченное на подписание договора с ООО «ЛЕО Фармасьютикал Продактс» (фамилия, имя, Отчество)	Должность		
	Фамилия, имя, отчество		
	Документ, на основании которого лицу предоставляются полномочия		
	Ограничения по заключаемым сделкам		
Сведения о финансовом положении			
Общий годовой оборот (в рублях) за три предшествующих года	Год 1 ([год])	Год 2 ([год])	Год 3 ([год])
Среднегодовой оборот			
Наименование банка, который может предоставить справку о финансовом положении			
Сведения о представителе банка (ФИО, контактная информация (телефон, факс, e-mail))			
Сведения о прибылях и убытках	Год 1 ([год])	Год 2 ([год])	Год 3 ([год])
прибыль			
убытки			
Сведения об уставном капитале и участниках (акционерах)			
Размер уставного капитала			
Перечень участников (акционеров) общества-юридических лиц, размер доли в уставном капитале (количество акций)			
Перечень участников (акционеров) общества-физических лиц, размер доли в уставном капитале (количество акций)			
Дополнительные сведения об участниках (акционерах)			
Иные сведения о потенциальном коммерческом партнере (применимо только для новых партнеров)			☐ Н/П
Количество сотрудников	Год 1 ([год])	Год 2 ([год])	Год 3 ([год])
Складские площади (динамика роста)	Год 1 ([год])	Год 2 ([год])	Год 3 ([год])



Standard Operating Procedure

Коммерческая политика в ЛЕО Фарма Россия

Право, на котором принадлежат складские площади, количество площадей	☐ на праве собственности	☐ на праве аренды и т.п.	☐ по договору хранения и т.п.	
Сведения о количестве точек продаж (филиалов или региональных складов) и их география (федеральные округа)				
Общие сведения об ассортименте реализуемых лекарственных препаратов (каналы реализации)				
Иные сведения				
Сведения о текущих судебных разбирательствах				
Год	Суд	Истец	Ответчик	№ дела

Мы настоящим подтверждаем и гарантируем, что:

- Против компании *[сокращенное наименование юридического лица]* не осуществляется процедура ликвидации, отсутствует решение арбитражного суда о признании его банкротом и об открытии конкурсного производства.
- Деятельность компании *[сокращенное наименование юридического лица]* не приостановлена в порядке, предусмотренном Кодексом РФ об административных правонарушениях.
- У Компании *[сокращенное наименование юридического лица]* отсутствует задолженность по начисленным налогам, 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 календарный год.

Подготовлено	
Дата (ДД-ММ-ГГГГ)	
ФИО	
Подпись	
Должность	

**Standard Operating Procedure****Коммерческая политика в ЛЕО Фарма Россия****ПРИЛОЖЕНИЕ №2****Перечень документов, необходимых для оформления новых договоров**

1. Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе
2. Выписка из ЕГРЮЛ
3. Устав (со всеми изменениями на дату заключения Договора)
4. Информационное письмо об учете в Статрегистре Росстата
5. Документ, подтверждающий полномочия лица, подписывающего Договор (Приказ, Доверенность, Учредительный договор и др.)
6. Перечень лиц, уполномоченных представлять интересы Заказчика, в том числе подписывать за руководителя и/или главного бухгалтера Договор и иные документы, связанные с исполнением Договора, а также документы, подтверждающие указанные полномочия (приказы, Доверенности)
7. Приказ о назначении главного бухгалтера
8. Финансовая отчетность (все формы) за последний год с подтверждением принятия налоговым органом, налоговые декларации за последний год с отметками об их принятии:
 - НДС
 - налог на прибыль

Ведение безубыточной деятельности в соответствии с утвержденными документами бухгалтерской отчетности в течение не менее чем 24 месяцев, предшествующих дате подачи документов на проверку. Безубыточность деятельности может быть подтверждена, в частности, выпиской из системы SPARK.

9. Для всех Заказчиков: копия штатного расписания
10. Разрешительные документы, сертификаты, лицензии, в том случае, если вид деятельности требует такой специальной разрешительной документации.

Предоставляются копии документов согласно списку, заверенные подписью уполномоченного лица и печатью компании-Заказчика.

ПРИЛОЖЕНИЕ №3**Перечень поставляемой продукции**

№	Наименование	МНН
1	Адвантан® крем для наружного применения 0,1%, 15 г	Метилпреднизолона ацепонат
2	Адвантан® мазь для наружного применения 0,1%, 15 г	Метилпреднизолона ацепонат
3	Адвантан® мазь для наружного применения 0,1%, 50 г	Метилпреднизолона ацепонат
4	Адвантан® мазь для наружного применения жирная 0,1%, 15 г	Метилпреднизолона ацепонат
5	Адвантан® эмульсия для наружного применения 0,1%, 20 г	Метилпреднизолона ацепонат

**Standard Operating Procedure****Коммерческая политика в ЛЕО Фарма Россия**

6	Дайвобет® мазь для наружного применения, 15 г	Бетаметазон + Кальципотриол
7	Дайвобет® мазь для наружного применения, 30 г	Бетаметазон + Кальципотриол
8	Дайвонекс® мазь для наружного применения 0.005%, 30 г	Кальципотриол
9	Ксамиол® гель для наружного применения, 15 г	Бетаметазон + Кальципотриол
10	Ксамиол® гель для наружного применения, 30 г	Бетаметазон + Кальципотриол
11	Ксамиол® гель для наружного применения, 60 г	Бетаметазон + Кальципотриол
12	Пимафукорт® мазь для наружного применения	Гидрокортизон + Неомидин + Натамицин
13	Протопик® 0,03%, мазь для наружного применения, 30 г	Такролимус
14	Протопик® 0,1%, мазь для наружного применения, 30 г	Такролимус
15	Фуцидин® крем для наружного применения 2%, 15 г	Фузидовая кислота
16	Фуцидин® мазь для наружного применения 2%, 15 г	Фузидовая кислота
17	Фуцикорт® крем для наружного применения, 15 г	Фузидовая кислота, Бетаметазона валерат

Document Approvals
Approved Date: 16 Oct 2024

Задача утверждения Verdict: Approve	Sergey Kryzhanovskiy (SYKSE), Commercial Director (sykse@leopharma.com) Technical Approval 15-Oct-2024 17:04:44 GMT+0000
Задача утверждения QA Verdict: Approve	Igor Galaburda (IGRSE), Senior Director (igrse@leopharma.com) Management Approval 16-Oct-2024 07:33:43 GMT+0000
Quality Approval Task Verdict: Approve	Tatiana Kalinina (TAKAL), Senior Quality Manager (takal@leopharma.com) Quality Approval 16-Oct-2024 07:54:14 GMT+0000