



## **1. ЦЕЛЬ**

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

Основная цель данной Политики – предоставление равных условий для всех участников фармацевтического рынка России, имеющих намерение вступить в договорные отношения с Компанией.

## **2. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ**

Политика руководствуется внутренними стандартами Компании и требованиями законодательства Российской Федерации.

Данная Политика обязательна к применению всеми работниками Компании, участвующими в установлении договорных отношений с Заказчиками (Покупателями).

## **3. ПРИЧИНА ОБНОВЛЕНИЯ**

Внесены изменения в Перечень поставляемой продукции в Приложение №3.

## **4. СОДЕРЖАНИЕ**

<b>1. ЦЕЛЬ</b>	<b>1</b>
<b>2. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ</b>	<b>1</b>
<b>3. ПРИЧИНА ОБНОВЛЕНИЯ</b>	<b>1</b>
<b>4. СОДЕРЖАНИЕ</b>	<b>1</b>
<b>5. ОПРЕДЕЛЕНИЯ</b>	<b>2</b>
<b>6. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ</b>	<b>3</b>
<b>7. ПРОЦЕДУРА</b>	<b>3</b>
7.1. ПРОЦЕДУРА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ С НОВЫМ ЗАКАЗЧИКОМ .....	3
7.2. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ .....	3
7.2.1. Оценка финансовой и юридической состоятельности.....	4
7.2.2. Оценка логистических возможностей.....	4
7.2.3. Оценка качества .....	4
7.3. ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ .....	4
7.3.1. Принятие решений об отказе или прекращении сотрудничества.....	5
<b>8. КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ</b>	<b>5</b>
8.1. МИНИМАЛЬНЫЙ ОБЪЕМ ЗАКУПОК .....	5



8.2. СКИДКИ.....	5
8.2.1. Скидки по ОСГ .....	5
8.2.2. Скидка за предоплату.....	6
8.2.3. Скидка на препараты ЖНВЛП.....	6
8.2.4. Скидка на государственные заказы .....	6
8.3. УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ .....	6
8.4. СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ .....	6
8.5. ПРЕМИИ.....	6
8.5.1. Премия за досрочную оплату .....	6
<b>9. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ</b>	<b>7</b>
9.1. ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ БАЗОВОГО ПРАЙС-ЛИСТА .....	7
9.2. ИНФОРМИРОВАНИЕ ОБ ИЗМЕНЕНИИ ЦЕН .....	7
<b>10. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ</b>	<b>7</b>
10.1. УСЛОВИЯ ХРАНЕНИЯ.....	7
10.2. ПОДДЕРЖАНИЕ ЗАПАСОВ ТОВАРА.....	7
10.3. ПРИОРИТЕТНОСТЬ ЗАКАЗОВ (ЗАЯВОК).....	7
<b>11. ПРИЛОЖЕНИЯ</b>	<b>8</b>
<b>12. СВЯЗАННЫЕ ДОКУМЕНТЫ</b>	<b>8</b>
<b>13. ЖУРНАЛ ИЗМЕНЕНИЯ</b>	<b>8</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ №1</b>	<b>9</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ №2</b>	<b>10</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ №3</b>	<b>11</b>

## 5. ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Термин	Определение
Компания	ООО «ЛЕО Фармасьютикал Продактс»
Заказчик (Покупатель)	Участник фармацевтического рынка Российской Федерации, имеющий намерения вступить или вступивший в договорные отношения с ООО «ЛЕО Фармасьютикал Продактс» в рамках договора поставок или агентского соглашения
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
ЖНВЛП	Жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты
ЕГРЮЛ	Единый Государственный Реестр Юридических Лиц
Скидка	Уменьшение базовой цены прайс-листа, выраженное в процентном отношении. Цена продукции с учётом предоставленной скидки указывается в товарных накладных и счетах –фактурах
Премия	Денежное вознаграждение, предоставленное Компанией Заказчику (Покупателю) за выполнение определённых условий, прописанных в настоящей политике. Обычно выражается в процентном отношении. Предоставление премии не изменяет



	стоимость ранее поставленной Заказчику (Покупателю) Продукции.
ДС	Дополнительное соглашение к договору, заключённому между Компанией и Заказчиком (Покупателем)
AIPM	Ассоциация международных фармацевтических производителей

## **6. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ**

Список ответственных лиц перечислен в ENC\_016537.

## **7. ПРОЦЕДУРА**

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.

В связи с этим для установления сотрудничества между Компанией и новым Заказчиком (Покупателем) Компании необходимо оценить финансовую состоятельность потенциального партнера, поскольку ее отсутствие способно повлиять на возможности осуществлять бесперебойные поставки продукции в полном соответствии с необходимыми условиями транспортировки и хранения.

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

### **7.1. ПРОЦЕДУРА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ С НОВЫМ ЗАКАЗЧИКОМ**

Решение о сотрудничестве с новым Заказчиком (Покупателем) принимается на основе рассмотрения запроса нового Заказчика (Покупателя) 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 Заказчиками (Покупателями), которые способны осуществлять распространение Продукции на самом высоком уровне, обеспечивая быстроту, качество и бесперебойность их доставки потребителям. Компания вводит критерии выбора нового Заказчика (Покупателя), в соответствии с которыми принимается решение о заключении с ним договора.

### **7.2. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ**

Новый Заказчик (Покупатель) должен быть оценен по следующим критериям:

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



### **7.2.1. Оценка финансовой и юридической состоятельности**

Для проверки соответствия потенциального Заказчика (Покупателя) требованиям, предусмотренным настоящей Коммерческой политикой, он 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 (Покупателем), противоречивой информации Компания вправе направить ему уточняющий запрос, на который Заказчик (Покупатель) 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 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 (Покупателя) и по формированию партий для дальнейших поставок товара (информация от Заказчика (Покупателя) и информация с официального сайта Заказчика (Покупателя)).

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

Информационные возможности: доступ к информации потенциального партнера о ежемесячных 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 (Покупатели) услуг должны пройти оценку риска и качества, прежде чем они будут одобрены. Ответственное лицо по качеству отвечает за оценку и одобрение Заказчиков (Покупателей). Оценка рисков распространяется на всех Заказчиков (Покупателей), услуги которых могут оказать влияние на качество продуктов, безопасность, материалы продукта или репутацию компании. Процедура оценки риска и качества подробно описана в SOP\_021896 «Оценка качества GXP поставщиков и заказчиков (покупателей) в ЛЕО Россия».

## **7.3. ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ**

Решение о вступлении в договорные отношения с новым Заказчиком (Покупателем) по результатам оценки критериев принимается Кредитным Комитетом.

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 (Покупателем) в договорные отношения.

Компания информирует Заказчика (Покупателя) о принятом решении, направляя уведомление по адресу местонахождения в течение 21 рабочего дня со дня поступления запроса нового Заказчика (Покупателя).

### **7.3.1. Принятие решений об отказе или прекращении сотрудничества**

Решение об отказе в заключении договора с новым Заказчиком (Покупателем) принимается в случае несоответствия потенциального партнера 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 (Покупателем), либо в виде дополнительных соглашений или изменений к уже заключенным договорам.

Скидки, предоставляемые Компанией Заказчикам (Покупателям), 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.

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 3,5% от цены прайс-листа.

### 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.

### 8.2.4. Скидка на государственные заказы

В случае поставки Заказчиком (Покупателем) продукции ЛЕО 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.

## 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.

## 8.4. СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ

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

## 8.5. ПРЕМИИ

Компания выплачивает бонус Заказчикам (Покупателям) 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.

### 8.5.1. Премия за досрочную оплату

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



## **9. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ**

### **9.1. ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ БАЗОВОГО ПРАЙС-ЛИСТА**

Базовый прайс-лист предоставляется Заказчику (Покупателю) после принятия положительного решения о сотрудничестве с новым Заказчиком (Покупателем). 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 (Покупателей) не менее, чем за 14 календарных дней, кроме случаев изменения цены на препараты из списка ЖНВЛП.

## **10. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ**

Самовывоз со склада Компании.

### **10.1. УСЛОВИЯ ХРАНЕНИЯ**

Заказчики (Покупатели) 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 (Покупателями) настоящего требования при условии их предварительного уведомления о подобной проверке.

Указанные Заказчики (Покупатели) обязуются при поставке Товара своим покупателям (за исключением продажи Заказчиком (Покупателей) товаров конечным потребителям) предъявлять им требования, аналогичные установленным Компанией, в части надлежащего хранения и перевозки Товаров.

### **10.2. ПОДДЕРЖАНИЕ ЗАПАСОВ ТОВАРА**

Заказчик (Покупатель) обязуется поддерживать на каждом из своих складов полный ассортимент Товара, указанный в Приложении № 3, в количестве, достаточном по совместным прогнозам Логистического партнёра и Компании для исполнения Заказчиком (Покупателем) обязательств по бесперебойной поставке Товара своим покупателям в течение 6 (шести) недель.

### **10.3. ПРИОРИТЕТНОСТЬ ЗАКАЗОВ (ЗАЯВОК)**

Удовлетворению подлежат все заявки, размещаемые Заказчиками (Покупателями), при наличии у Компании возможности поставки товаров в заказанном объеме. При отсутствии возможности произвести поставки в заказанном объеме приоритеты удовлетворения заявок распределяются следующим образом:



- заявки, поданные Заказчиком (Покупателем) в рамках заявленного прогнозного объема, имеют приоритет перед заявками, не включенными в прогнозный план
- заявки с более ранней датой подачи удовлетворяются приоритетно перед заявками, поданными позднее. При недостаточности объемов их распределение между заявками осуществляется пропорционально заказанному по заявке объему

## 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\_021896 Оценка качества GXP поставщиков и заказчиков (покупателей) в ЛЕО Фарма Россия

WI\_006506 Руководство по дистрибьюции в ЛЕО Фарма Россия

## 13. ЖУРНАЛ ИЗМЕНЕНИЯ

ВЕРСИЯ	ОПИСАНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ
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
6.0	Пункт 5: дополнить определение «Заказчик (Покупатель)» следующей формулировкой «в рамках договора поставок или агентского соглашения» Пункт 8.3: «не более 115 календарных дней от даты отгрузки, указанной в товарной накладной» изменено Подпункт 8.5.1: «не более 90 календарных дней от даты отгрузки, указанной в товарной накладной» изменено Пункт 9.1: «Базовый прайс лист должен быть отдельный для договоров поставки и для агентских соглашений.» добавлено





## ПРИЛОЖЕНИЕ №1

### Анкета Должной осмотрительности

**Сведения о Заказчике (Покупателе): Анкета должна быть заполнена Заказчиком (Покупателем)**

Полное название компании	
Место регистрации	
Регистрационный номер	
Руководитель организации	
Собственники	
Получатель дохода (владелец) Кто является конечным бенефициаром (получателем дохода (прибыли) от деятельности? Бенефициар не всегда является собственником. (Если информация доступна)	
Судебные разбирательства Сведения о судебных разбирательствах или расследованиях (в т.ч. отложенных) с участием компании или связанных с ней организаций/ частных лиц.	



## 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 (Покупателя), 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 (Покупателей): копия штатного расписания
10. Разрешительные документы, сертификаты, лицензии, в том случае, если вид деятельности требует такой специальной разрешительной документации.

Предоставляются копии документов согласно списка, заверенные подписью уполномоченного лица и печатью компании-Заказчика (Покупателя).

**ПРИЛОЖЕНИЕ №3****Перечень поставляемой продукции**

<b>№</b>	<b>Наименование</b>	<b>МНН</b>
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
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® крем для наружного применения	Гидрокортизон + Неомидин + Натамицин
13	Пимафукорт® мазь для наружного применения	Гидрокортизон + Неомидин + Натамицин
14	Протопик® 0,03%, мазь для наружного применения, 10 г	Такролимус
15	Протопик® 0,03%, мазь для наружного применения, 30 г	Такролимус
16	Протопик® 0,1%, для наружного применения, 10 г	Такролимус
17	Протопик® 0,1%, мазь для наружного применения, 30 г	Такролимус
18	Скинорен® гель для наружного применения, 15%, 15 г	Азелаиновая кислота
19	Скинорен® гель для наружного применения, 15%, 30 г	Азелаиновая кислота
20	Скинорен® гель для наружного применения, 5%, 50 г	Азелаиновая кислота
21	Скинорен® крем для наружного применения 20%, 30 г	Азелаиновая кислота
22	Травоген® крем 1%, 20 г	Изоконазола нитрат
23	Травокорт® крем, 15 г	Изоконазола нитрат + Дифлукортолона валерат
24	Фуцидин Г® крем для наружного применения, 15 г	Фузидовая кислота, Гидрокортизона ацетат
25	Фуцидин® крем для наружного применения 2%, 15 г	Фузидовая кислота
26	Фуцидин® мазь для наружного применения 2%, 15 г	Фузидовая кислота
27	Фуцикорт® крем для наружного применения, 15 г	Фузидовая кислота, Бетаметазона валерат