	Информационный документ	1 из 44 Кол-во прил.4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

УТВЕРЖДЕНО И ОДОБРЕНО
РЕШЕНИЕМ ЕДИНСТВЕННОГО УЧАСТНИКА
ООО «Нанолек»

Введение в действие


Актуализация

Дата : _____

До: _____

СОДЕРЖАНИЕ

2	ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ.....	2
3	ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.....	2
4	ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ.....	3
5	ПРОЦЕДУРА	3
5.1	КРИТЕРИИ ВЫБОРА КОММЕРЧЕСКИХ ПАРТНЕРОВ.....	3
5.1.1	Правоспособность и финансовая состоятельность	3
5.1.2	Техническая оснащенность	5
5.1.3	Наличие у Коммерческого партнера действующей антикоррупционной политики	6
5.1.4	Принятие решения о сотрудничестве с Коммерческим партнером	7
5.2	ПРОДУКЦИЯ	9
5.3	УСЛОВИЯ ДОСТАВКИ	10
5.4	ОСНОВЫ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ	11
	Базовые цены и каналы сбыта продукции.....	11
5.5	СИСТЕМА ПРЕМИЙ И СКИДОК	12
5.6	ПОРЯДОК И УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ	13
6	ТЕРМИНЫ И СОКРАЩЕНИЯ	14
7	НОРМАТИВНЫЕ ССЫЛКИ	16
8	СПИСОК ПРИЛОЖЕНИЙ	16
9	РЕГИСТРАЦИЯ ИЗМЕНЕНИЙ	Ошибка! Закладка не определена.
10	РАЗРАБОТКА, СОГЛАСОВАНИЕ, УТВЕРЖДЕНИЕ	Ошибка! Закладка не определена.
	ПРИЛОЖЕНИЕ 1	18
	ПРИЛОЖЕНИЕ 3	26
	ПРИЛОЖЕНИЕ 4	27
	ДОГОВОР ПОСТАВКИ №.....	31

	Информационный документ	2 из 44 Кол-во прил.4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

1 НАЗНАЧЕНИЕ

Настоящая Коммерческая политика (далее – «Коммерческая политика») стандартизует и регулирует коммерческую деятельность ООО «НАНОЛЕК» (далее – Общество) в отношении прямых покупателей (дистрибьюторов), определяет критерии и требования, предъявляемые к выбору таких покупателей (дистрибьюторов), устанавливает условия работы с такими покупателями (дистрибьюторами), а также регламентирует основы ценовой политики компании и порядок предоставления различных Премий (Скидок) покупателям (дистрибьюторам) в зависимости от выполнения различных коммерческих условий по реализации продукции Общества с максимальной выгодой для Общества.

2 ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ

2.1 Настоящая Коммерческая политика является важным внутренним руководством для Общества по реализации Продукции. Данная Политика является обязательной для применения всеми сотрудниками Общества, задействованными в установлении и поддержании договорных отношений с покупателями (дистрибьюторами).

2.2 Положения настоящей политики могут пересматриваться, в том числе в случае изменения условий хозяйственной деятельности и бизнес стратегии Общества вследствие изменяющихся условий работы на рынке, вследствие изменений, вносимых в российское или иное применимое законодательство. Результаты пересмотра положений настоящей политики оформляются путем утверждения ее новой редакции Общим собранием участников по рекомендации Кредитного комитета.

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

3 ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Ответственный (R) – сотрудник (и), осуществляющий действие


Подотчетный (A) – сотрудник (и) с полномочиями согласования или отказа в согласовании
Поддерживающий (S) - сотрудник (и), оказывающий поддержку Ответственному (R) сотруднику

Консультант (C) - сотрудник (и), задействованный до принятия решения или осуществления действия

Информированный (I) - сотрудник (и), которому необходимо знать о принятии решения или осуществления действия

Ответственность	Департамент продаж	Финансово-экономический департамент	Департамент закупок и логистики	Юридический департамент
Изменение коммерческих условий	R, A	R, S	R	S
Установление плановых показателей по закупке/продаже продукции	R, C	R, C	R, A	A
Контроль выполнения условий предоставления премии	R, A	R, A	I	I

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

	Информационный документ	3 из 44 Кол-во прил.4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

Расчет премии и подготовка формы для выплаты	R, A	A	I	I
Подписание формы для выплаты премии	RA	A	A	A
Совершение проводки по выплате премии	A, S	A, S	S	I

4 ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

4.1 Данный ИД является внутренним документом ФСК 2-го уровня.

4.2 Вышестоящим документом для данного ИД является Руководство по качеству ООО «Нанолек».

5 ПРОЦЕДУРА

5.1 КРИТЕРИИ ВЫБОРА КОММЕРЧЕСКИХ ПАРТНЕРОВ

При реализации лекарственных препаратов Общество осуществляет свою деятельность в строгом соответствии с требованиями законодательства.

Для надлежащего исполнения своих функций как поставщика лекарственных препаратов, Общество должно добиваться максимально эффективного взаимодействия с Коммерческими партнерами, осуществляющими распространение лекарственных препаратов (дистрибьюторами и государственными органами здравоохранения).

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

При оценке Покупателя (дистрибьютора) на предмет возможного сотрудничества Общество анализирует:


- его правоспособность и финансовое положение;
- его деловую репутацию;
- соблюдение им организационных и технических требований к транспортировке и хранению покупаемой Продукции;
- наличие антикоррупционной политики и последовательное ее исполнение.

5.1.1 Правоспособность и финансовая состоятельность

Распространение продукции Общества, ввиду ее специфики (лекарственные препараты с особыми условиями хранения и транспортировки) требует значительных финансовых вложений и строгого соблюдения применяемого законодательства. Кроме того, поскольку некоторые лекарственные препараты являются жизненно необходимыми для пациентов, возможность и гарантии бесперебойности поставок приобретают особое значение. В связи с этим Общество до заключения с контрагентом договора проводит проверку его правоспособности и финансовой состоятельности. Оценка правоспособности контрагента осуществляется сотрудниками юридического департамента общества, оценка финансовой состоятельности контрагента осуществляется сотрудниками финансового департамента общества.

Для проверки правоспособности и оценки финансового положения потенциальный Коммерческий партнер предоставляет Обществу следующие документы:

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

	Информационный документ	4 из 44 Кол-во прил.4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

- анкета (образец представлен в Приложении 1)
- копии учредительных документов со всеми изменениями и дополнениями с отметкой уполномоченного регистрирующего органа;
- копию Свидетельства о государственной регистрации юридического лица;
- копию Свидетельства о постановке юридического лица на учет в налоговом органе;
- выписку из ЕГРЮЛ дата выдачи, которой, не более чем 3 рабочих дня до даты предоставления; выписку из торгового или иного реестра в соответствии с законодательством иностранного государства – дата выдачи которой, не более 30 рабочих дней до даты предоставления;
- решение уполномоченного органа контрагента (Общего собрания, единственного участника, Совета директоров и т.п.) о назначении единоличного исполнительного органа;
- копии лицензий и разрешений на осуществление определенного вида деятельности (лицензия на фармацевтическую деятельность и т.п.);
- реестр судебных споров за период с 1 января предыдущего года предоставления документов на дату предоставления документов;
- бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и финансовых результатах за предшествующий календарный год.

Помимо предоставления вышеперечисленных документов Общество может дополнительно запросить у потенциального Коммерческого партнера документы, подтверждающие:

- отсутствие задолженности по начислению налогов и сборов в бюджеты любого уровня;
- сведения о судебных разбирательствах, в которых участвует потенциальный Коммерческий партнер.
- отсутствие процедуры ликвидации и решения арбитражного суда о признании банкротства и об открытии конкурсного производства;
- бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах за иной период, чем указано выше.


Деловая репутация

Общество дорожит своей репутацией благонадежного, честного и открытого партнера. Общество осуществляет свою деятельность в строгом соответствии с применимым законодательством, в том числе в полной мере соблюдает основные положения Федерального закона от 21.11.2011 № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации».

Общество должно быть уверено, а потенциальный Коммерческий партнер должен гарантировать, что ни Коммерческий партнер, ни любое другое третье лицо, которое действует от его имени, не будут связаны с коррупционной деятельностью, взяточничеством либо мошенничеством. Результаты оценки деловой репутации Коммерческих партнеров в кредитный комитет предоставляются менеджером по тендерам и дистрибуции, после получения результатов проверки Коммерческого партнера сотрудниками службы экономической безопасности Общества.

Учитывая это, Общество требует от Коммерческих партнеров принятия адекватных мер по противодействию коррупции и соблюдения ими требований ст. 13.3 Федерального

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

	Информационный документ	5 из 44 Кол-во прил.4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

закона от 25.12.2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции». В частности, Коммерческий партнер не должен допускать:

- конфликта интересов;
- передачи денежных средств сотрудникам учреждений здравоохранения и связанных с ними лиц;
- коммерческого подкупа;
- некорректных пожертвований;
- незаконных подарков и развлекательных мероприятий.

При наличии в открытых (публичных) источниках негативной информации о Коммерческом партнере, в том числе, информации, порочащей деловую репутацию Коммерческого партнера, его руководителей и бенефициаров, Общество вправе запросить письменные пояснения.

Нарушение Коммерческим партнером положений законодательства, в том числе, антикоррупционного, дает право Обществу не вступать в договорные отношения, а равно незамедлительно прекратить отношения с Коммерческим партнером путем расторжения договора в одностороннем порядке.

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

5.1.2 Техническая оснащенность


Учитывая специфику физико-химических свойств реализуемых Обществом лекарственных препаратов (термолабильность или чувствительность к повышению температуры), а также их особую социальную значимость для пациентов, к Производству Общества предъявляются особые требования в отношении температурного режима при хранении и транспортировке, организации «холодовой» цепи до момента доставки конечному потребителю.

Коммерческий партнер обязан исполнять требования ФЗ-61 «Об обращении лекарственных средств» и приказа №646н от 31.08.2016 «Об утверждении правил надлежащей практики хранения и перевозки лекарственных средств препаратов для медицинского применения».

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

Таким образом, для Общества важно, чтобы его Коммерческие партнеры придерживались в своей деятельности положений ГОСТ Р 52249 – 2009 «Правила производства и контроля качества лекарственных средств» (дата введ. 01.01.2010) и Приказа Минпромторга России №916 от 14.06.2013 «Об утверждении правил организации производства и контроля качества лекарственных средств».

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

	Информационный документ	6 из 44 Кол-во прил.4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

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

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

Для проверки технической оснащенности Коммерческий партнер предоставляет Обществу следующие документы:

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

Общество оставляет за собой право осуществлять инспекционные проверки с целью подтверждения технической оснащенности Коммерческих партнеров.

5.1.3 Наличие у Коммерческого партнера действующей антикоррупционной политики

Процедура оценки антикоррупционной политики Коммерческого партнера осуществляется ответственным за комплаенс в Обществе на основании анализа документации, предоставленной Коммерческим партнером.


Решение о соответствии стандартам Общества в части антикоррупционной политики принимается Ответственным за комплаенс Общества по результатам проведения проверки потенциального Коммерческого партнера и предоставляется Кредитному комитету.

По результатам проверки потенциального Коммерческого партнера принимается одно из следующих решений:

- о соответствии стандартам Общества в части антикоррупционной политики;
- о частичном соответствии стандартам Общества в части антикоррупционной политики;
- о несоответствии стандартам Общества в части антикоррупционной политики.

Решение о заключении договора с Коммерческим партнером, деятельность которого частично соответствует стандартам Общества в части антикоррупционной политики принимается при наличии согласия потенциального Коммерческого партнера обеспечить согласование и внедрение плана устранения недостатков в течение 3 месяцев с даты прохождения процедуры оценки соответствия стандартам Общества в части антикоррупционной политики. По итогам 3-х месяцев проходит повторная оценка, при отсутствии заключения о соответствии стандартам Общества в части антикоррупционной политики принимается решение об одностороннем расторжении заключенных с Коммерческим партнером соглашений без права требования Коммерческим партнеров убытков связанным с таким расторжением.

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

	Информационный документ	7 из 44 Кол-во прил.4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

В процессе осуществления проверки потенциального Коммерческого партнера, включая анализ предоставленной им документации и информации, Общество вправе задавать уточняющие вопросы, на которые потенциальный Коммерческий партнер обязан ответить в полном объеме. В случае неполучения ответа на указанный вопрос в течении 7 (семи) календарных дней с момента его получения потенциальным Коммерческим партнером, Общество может принять решение об отказе в заключении с ним договора или о приостановке проверки до получения необходимой информации.

Общий срок проведения проверки с учетом предоставления разъяснений потенциального Коммерческого партнера на поставленные вопросы не должен превышать 3 месяца. При этом указанный срок автоматически продлевается на период для предоставления ответа потенциальным Коммерческим партнером на дополнительные вопросы.

5.1.4 Принятие решения о сотрудничестве с Коммерческим партнером

Процедура принятия решения о сотрудничестве по реализации продукции Общества осуществляется Кредитным комитетом на основании анализа документации, предоставленной потенциальным Коммерческим партнером и результатов оценки, проведенной согласно пунктам 5.1.1, 5.1.2. и 5.1.3.

Решение по результатам проведения проверки потенциального Коммерческого партнера принимается Кредитным Комитетом Общества. В случае необходимости, дополнительно в работе оценочного комитета могут принимать участие: Заместитель генерального директора по финансам и цифровым технологиям и Заместитель генерального директора по правовым вопросам и работе с органами государственной власти.

По результатам проверки потенциального Коммерческого партнера принимается одно из следующих решений:

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


Общество может принять решение о заключении договора комиссии с потенциальным Коммерческим партнером. Комиссионер (потенциальный Коммерческий партнер) по такому договору обязан принять на себя ручательство за исполнение третьими лицами сделок, заключенных с ним за счет Комитента (Общества)..

При принятии решения о заключении договора с потенциальным Коммерческим партнером принимается во внимание его соответствие нижеследующим критериям.

Критерии, принимаемые во внимание Кредитным комитетом, при оценке правоспособности и финансовой состоятельности потенциального Коммерческого партнера:

- наличие надлежащей регистрации в качестве юридического лица;
- наличие правоустанавливающих документов необходимых для законного осуществления деятельности в соответствии с действующим российским законодательством;
- наличие подтверждения полномочий лица, представляющего интересы юридического лица;
- отсутствие задолженности по начислению налогов и сборов в бюджеты любого уровня;
- отсутствие процедуры ликвидации, осуществляемой в отношении потенциального Коммерческого партнера, отсутствие решения арбитражного суда о признании данного юридического лица банкротом и об открытии конкурсного производства;

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

	Информационный документ	8 из 44 Кол-во прил.4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

- количество и риски судебных споров, инициированных в отношении потенциального Коммерческого партнера, согласно предоставленного им реестра споров;
- деятельность юридического лица не приостановлена в порядке, предусмотренном Кодексом РФ об административных правонарушениях.
- Общество в праве проводить повторную проверку Коммерческого партнера в соответствии с указанными выше критериями не реже, чем один раз в два года, с учетом осуществления регулярных взаимодействий с Коммерческим партнером в рамках договоров поставок Продукции.

В случае дополнительного запроса финансовой службы необходимо получить заключение по положительным коэффициентам финансовой устойчивости, а также ликвидности и платежеспособности потенциального Коммерческого партнера от сотрудников службы по экономической безопасности Общества.

Критерии, принимаемые во внимание Кредитным комитетом, при оценке деловой репутации потенциального коммерческого партнера:

- отсутствие в заполненной анкете по форме Приложение 1 и документах ложной информации;
- отсутствие потенциального Коммерческого партнера в реестре недобросовестных поставщиков;
- отсутствие информации о фактах нарушения потенциальным Коммерческим партнером основных положений Федерального закона РФ от 21.11.2011 № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации»;
- наличие согласия потенциального Коммерческого партнера заключить с Обществом стандартный договор поставки;
- Общество в праве проводить повторную проверку Коммерческого партнера в соответствии с указанными выше критериями не реже, чем один раз в два года, с учетом осуществления регулярных взаимодействий с Коммерческим партнером в рамках договоров поставок Продукции.

Критерии, принимаемые во внимание Кредитным комитетом, при оценке технической оснащенности потенциального Коммерческого партнера:


- наличие права собственности или иного законного основания использования помещений, основного оборудования и транспортных средств для осуществления лицензируемой деятельности;
- положительные результаты инспекционных проверок с целью подтверждения технической оснащенности Коммерческих партнеров.

Критерии, принимаемые во внимание Кредитным комитетом при оценке соответствия потенциального Коммерческого партнера стандартам Общества:

Наличие решения ответственного за Комплаенс Общества о соответствии стандартам Общества в части антикоррупционной политики либо о частичном соответствии стандартам Общества в части антикоррупционной политики.

Несоответствие указанных критериев является основанием для отказа Обществом от вступления с потенциальным Коммерческим партнером в договорные отношения, а также для расторжения договорных отношений с действующими Коммерческими партнерами, если такая возможность предусмотрена соответствующим договором.

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

	Информационный документ	9 из 44 Кол-во прил.4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

В процессе осуществления проверки потенциального Коммерческого партнера, включая анализ предоставленной им документации и информации, Общество вправе задавать уточняющие вопросы, на которые потенциальный Коммерческий партнер обязан ответить в полном объеме. В случае неполучения ответа на указанный вопрос в течении 7 (семи) календарных дней с момента его получения потенциальным Коммерческим партнером, Общество может принять решение об отказе в заключении с ним договора или о приостановке проверки до получения необходимой информации.

Общий срок проведения проверки с учетом предоставления разъяснений потенциального Коммерческого партнера на поставленные вопросы не должен превышать 3 месяца. При этом указанный срок автоматически продлевается на период для предоставления ответа потенциальным Коммерческим партнером на дополнительные вопросы.

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

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


Если по результатам проведенного анализа документации Общество принимает решение о заключении договора с Коммерческим партнером, (и заключение такого договора надлежащим образом прошло соответствующие процедуры корпоративного согласования). Общество направляет последнему соответствующую типовую форму договора.

Общество оставляет за собой право проведения ежегодной проверки Коммерческого партнера в отношении ключевых показателей эффективности его коммерческой деятельности, в том числе, запрашивать документы финансовой отчетности. Для Коммерческих партнеров с оборотом менее 10 млн. рублей Общество оставляет за собой право проводить аналогичную проверку один раз в два года.

5.2 ПРОДУКЦИЯ

Весь ассортимент продукции Общества, которая может быть поставлена Коммерческому партнеру, указан в «Прайс-листе компании ООО «НАНОЛЕК» «Прайс Лист» утверждается по представлению Кредитного комитета – приказом Генерального директора. Общество оставляет за собой право в одностороннем порядке периодически вносить изменения в «Прайс-лист компании ООО «НАНОЛЕК». Такие изменения могут быть обусловлены появлением новых лекарственных препаратов, реализуемых Обществом, а также особенностями законодательного регулирования ценообразования на территории РФ и за ее пределами. Изменения в прайс-лист вносятся по представлению Кредитного Комитета, утверждаются приказом за подписью генерального директора.

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

	Информационный документ	10 из 44 Кол-во прил.4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

В связи с тем, что Обществом производится и реализуется Продукция, свойства которой и рынки распространения которой имеют особенности, для отдельных видов Продукции Общества в настоящей Коммерческой политике могут быть установлены особенности по условиям доставки, цене, системе премий, порядку и условиям оплаты и др. При этом принципы деятельности Общества и взаимодействия с Коммерческими партнерами общества остаются неизменными.

Принятие решения в отношении осуществления поставки Продукции по заявке Коммерческого партнера в соответствии с действующим между Обществом и Коммерческим партнером стандартным договором осуществляется на основании совместного решения уполномоченных представителей департамента продаж, финансового департамента, а также департамента цепочки поставок и направляется Коммерческому партнеру в виде Коммерческого предложения.

Цены, система премий, условия оплаты в отношении лекарственных препаратов для розничного сегмента – Аптечные сети, обусловлены особенностями данного сегмента рынка. Данный рынок характеризуется иным конкурентным окружением, различается потребительскими предпочтениями, ценовой политикой и другими внутренними факторами, а также устоявшимися принципами ведения бизнеса на этом рынке.

Цены, система премий, условия оплаты в отношении ВЭД, обусловлены особенностями отдельно взятого рынка. Рынки ВЭД характеризуется иным конкурентным окружением, различается потребительскими предпочтениями, ценовой политикой и другими внутренними факторами, а также устоявшимися принципами ведения бизнеса на этих рынках. Внесение изменений в зафиксированные условия реализации препаратов и предоставление премий в рамках ВЭД производится на основании протоколов Кредитного комитета и не требует корректировки положений Коммерческой политики по данному препарату.

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

Кредитный комитет Общества может также устанавливать дополнительные Премии/Скидка (и/или Премии/ скидку по увеличенной шкале) в отношении препаратов или партий препаратов, имеющих особенности, такие как ОСГ (остаточный срок годности) менее 60%, препараты, менее 1 года включенные в портфель Продукции Общества, препараты, в отношении которых произошли существенные регистрационные и иные изменения (например, зарегистрированы аналоги по значительно более низкой максимальной зарегистрированной цене) и т.д. путем оформления соответствующей документации согласно настоящей Коммерческой политике, внутренним документам Общества и договору с Коммерческим партнером


5.3 УСЛОВИЯ ДОСТАВКИ

Продукция доставляется Коммерческому партнеру со склада, лицензированного для осуществления складской деятельности с фармацевтическими препаратами,

Доставка осуществляется Коммерческому партнеру одним из следующих способов:

- Коммерческий партнер обеспечивает самовывоз товара со склада;

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

	Информационный документ	11 из 44 Кол-во прил.4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

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

При транспортировке и хранении Продукции, относящейся к медицинским иммунобиологическим препаратам, применяются требования Санитарно-эпидемиологических правил СПЗ.3.2.3332-16 «Условия транспортирования и хранения иммунобиологических лекарственных препаратов» (утв. Постановлением Главного государственного санитарного врача Российской Федерации от 17.02.2016 № 19) и нормативно-технической документации.

5.4 ОСНОВЫ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ

Общество является одним из ведущих российских компаний-разработчиков и производителей инновационных лекарственных средств и вакцин на благо здоровья и повышения качества жизни людей. Общество в своей деятельности руководствуется законодательством Российской Федерации и настоятельно требует от своих Коммерческих партнеров соответствующих подходов в работе на фармацевтическом рынке.

Общество также руководствуется принципами максимально прозрачности и открытости при взаимодействии со своими действующими и потенциальными Коммерческими партнёрами.

Общество, в экстренных условиях, имеет право произвести отгрузки продукции (товара) Коммерческим партнёрам, приобретающим продукцию (товар) на условиях отсрочки платежа по п. 5.6 настоящей Коммерческой политики на условиях оплаты, зафиксированных в распоряжении первого заместителя генерального директора, директора дивизиона «Вакцины» при условии предоставления Коммерческим партнером подтверждающих документов о срочности поставки для исполнения обязательств Коммерческого партнера по выигранным торгам и заключенным контрактам.

Базовые цены и каналы сбыта продукции


Базовые цены на продукцию определяются с учетом ее себестоимости, общих условий обращения продукции и иных факторов и могут быть различными для различных каналов сбыта продукции Общества. Базовые цены формируются, исходя из условий Коммерческой Политики и утверждаются компетентным Органом управления Обществом на основе рекомендации Кредитного комитета. Базовые цены устанавливаются без учета НДС. Валюта прайс-листа для рынка РФ устанавливается Рубль РФ, для других рынков за пределами РФ валюта прайс-листа выбирается максимально приемлемой для конкретно взятого рынка (Рубль РФ, USD, Евро и др.).

Общество реализует продукцию по следующим каналам сбыта:

- **бюджетный** – канал сбыта по Российской Федерации для тендерных и аукционных закупок, производимых за счет бюджетных средств;
- **коммерция** – канал сбыта по Российской Федерации для коммерческих поставок, не связанных с поставками за бюджетные средства и средств ЛПУ;
- **экспорт** – канал сбыта продукции по договорам ВЭД за пределами Российской Федерации.

Базовая цена может в любое время изменяться Обществом как на отдельное наименование продукции, так и на товарную группу продукции или на весь ассортимент продукции.

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

	Информационный документ	12 из 44 Кол-во прил.4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

Отпускная цена является ценой, по которой продукция приобретается Коммерческими партнерами. Отпускная цена представляет собой базовую цену, увеличенную на сумму НДС и иных применимых налогов. Отпускные цены указываются в расчетных, товарно-сопроводительных документах и иных документах, предусмотренных действующим законодательством.

5.5 СИСТЕМА ПРЕМИЙ И СКИДОК

Коммерческая политика предоставления премий ориентирована на соблюдение следующих требований:

- скидки и премии используются для мотивации Покупателя (Коммерческого партнера) на приобретение Продукции у Общества и соблюдения условий договора;
- цены на продукцию, скидки и премии являются частью структурированной системы и не предоставляются в индивидуальном порядке;
- основанием для начисления премий, предусмотренных данной политикой, является соблюдение Коммерческим партнером (Покупателем) условий, указанных в договоре с ним или Дополнительном Соглашении к этому договору в качестве условий премирования (далее по тексту - Ключевых параметров эффективности деятельности Коммерческого партнера). Это обеспечивает равные условия для всех Покупателей во избежание ценовой конкуренции.

В качестве Ключевых параметров эффективности деятельности Коммерческих партнеров для них могут устанавливаться следующие показатели (условия):


- соблюдение сроков оплаты закупленной Продукции;
- выполнение фактического определенного объема закупок при одновременном соблюдении условия о своевременной оплате (в соответствии со сроками кредитования, установленными договором поставки или дополнительным соглашением к нему);
- определенный объем продаж для бюджетного рынка;
- определенный объем продаж для коммерческого рынка;
- определенный объем продаж для аптечных сетей;
- осуществление частичной или 100% предоплаты за объем приобретаемой Продукции;
- увеличение рынка сбыта продукции (увеличение количества заказчиков и/или регионов продаж);
- досрочная оплата закупленной Продукции.

С целью стимулирования покупателей на достижение ключевых параметров эффективности деятельности Общество предусматривает в договорах предоставление премий и скидок согласно бонусной системе (Приложение 2):

Все виды премий предоставляются одним из возможных способов:

- путем уменьшения дебиторской задолженности по товарным накладным, (в том числе не входящих в расчет премии) ;
- прямым перечислением денежных средств;
- путем зачета встречного однородного требования в порядке, установленном действующим законодательством РФ .

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

	Информационный документ	13 из 44 Кол-во прил.4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

Все премии считаются предоставленными в момент согласования сторонами соответствующего акта, оформленного на основании типовой формы, указанной в Приложение 3.

В случае, если премия реализуется путем уменьшения дебиторской задолженности, стороны подписывают «Соглашение о зачете взаимных требований».

Любые премии, описанные в настоящей Коммерческой политике, могут быть предоставлены партнеру только в случае включения условий их предоставления в договор поставки Продукции или Дополнительное Соглашение к нему. Основой таких Дополнительных соглашений являются типовые формы, приведенные в Приложении 4 к настоящей Коммерческой политике.

По согласованию сторон договора содержание типовых Дополнительных Соглашений может быть откорректировано в зависимости от конкретной ситуации, но в рамках вышеуказанных моделей и с сохранением принципа равных возможностей. Подобные «нетиповые» Дополнительные Соглашения проходят стандартную процедуру согласования, установленную в Обществе.

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

5.6 ПОРЯДОК И УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ

Общество отгружает Товар на условиях 100% предоплаты (базовый вариант).


Общество может предоставлять отсрочку платежа за поставленный Товар на срок до 40 дней, изменение, в том числе, отклонение от установленного настоящим пунктом предельного срока оплаты (40 дней) производиться по предложению и на основании рекомендаций Кредитного комитета. Изменение значений отсрочки определяется, исходя из параметров финансовой устойчивости, деловой репутации Коммерческих партнеров, а также истории платежей в предыдущем периоде (если таковые имели место). Решение по срокам отсрочки платежа для Коммерческих партнеров принимается Кредитным Комитетом. Указанный порядок оплаты применяется при условии предоставления Коммерческим партнером Обществу в качестве обеспечения своих обязательств по оплате Товара, не менее чем за 5 (Пять) календарных дней до планируемой даты отгрузки партии Товара, надлежащим образом оформленной и согласованной с Обществом Банковской гарантии на сумму, равную или превышающую стоимость отгружаемого Товара. Банковская гарантия должна быть безотзывной, сроком действия не менее чем 70 дней начиная с даты предполагаемой отгрузки Товара.

Банковская гарантия должна содержать сумму банковской гарантии, подлежащую уплате гарантом Обществу в случае ненадлежащего исполнения обязательств Коммерческим партнером, включая дополнительное условие о неустойке в размере 0,1 % от денежной суммы, подлежащей уплате Гарантом Обществу, за каждый день просрочки.

Менеджеры Общества несут ответственность за возникновение просроченной дебиторской задолженности и обязаны предпринимать комплекс мероприятий для незамедлительного её погашения, согласно процедуре, утвержденной Кредитным комитетом. Органами управления Обществом допускается изменение условий предоставления отсрочки платежа по рекомендации Кредитного комитета.

Допускается изменение условий оплаты по договору в одностороннем порядке в случае наличия нарушений графика своевременной оплаты закупленной Продукции. либо однократного нарушения графика оплаты закупленной Продукции на срок более 5 (пяти) рабочих дней. При нарушении графика оплаты на срок свыше 5 рабочих дней премия

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

	Информационный документ	14 из 44 Кол-во прил.4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

не начисляется. Наличие Просроченной дебиторской задолженности Коммерческого партнера допускает применение санкций в виде: пересмотра условий оплаты, ограничение кредитного лимита и изменения/ аннулирование финансовой премии.


6 ТЕРМИНЫ И СОКРАЩЕНИЯ

6.1 В данном ИД применяются следующие термины с соответствующими определениями:

- **акт** – акт о выполнении условий предоставления Премий;
- **аптечные сети** – объединение аптек и их структурных подразделений (аптечных пунктов), консолидация которых происходит по определенным принципам;
- **благотворительный фонд** – неправительственная, негосударственная организация, созданная для осуществления благотворительной деятельности. Задачей организаций является осуществление целевых программ социальной поддержки категорий населения, содействия науке и образованию, поддержки культуры и искусства, охраны здоровья и пропаганды здорового образа жизни;
- **бюджетный сегмент** – сегмент рынка, включающий в себя Бюджетный и Госпитальный каналы поставок, а также иные каналы поставок, финансируемые из бюджетных средств;
- **бюджетный канал поставок** – канал поставок Продукции, финансирование которых осуществляется за счет средств бюджетов Российской Федерации, Бюджетный канал поставок включает в себя Федеральную программу ОНЛС, Программу по дорогостоящим лекарственным средствам, Региональные программы льготного лекарственного обеспечения, Государственные целевые программы и Госпитальный канал поставок;
- **ВЭД** (внешне экономическая деятельность) – поставка Продукции за пределы территории Российской Федерации покупателям, находящимся за пределами Российской Федерации;
- **вторичные продажи** – продажи Продукции Коммерческими партнерами ООО «НАНОЛЕК» конечным потребителям (в контексте данного пункта -конечные потребители- это лечебное учреждение, учреждение фармации, заказчик иной формы организации лечебно-диагностической помощи населению);
- **госпитальный канал поставок** – отдельная подкатегория Бюджетного канала поставок, осуществляемых в больницы, в т.ч. в рамках Программ льготного лекарственного обеспечения;
- **государственные целевые программы** – целевые программы, реализуемые Российской Федерацией, по льготному лекарственному обеспечению отдельных категорий граждан;
- **дополнительное Соглашение к договору** – это документ, направленный на дополнение, уточнение или изменение сторонами условий ранее заключенного и действующего договора;
- **ключевые параметры эффективности** – показатели деятельности подразделения (предприятия), которые помогают организации в достижении стратегических и тактических (операционных) целей и являются основанием для мотивации расширения/продолжения сотрудничества взаимодействующих сторон;


«оригинал»

«КОПИЯ»

	Информационный документ	15 из 44 Кол-во прил.4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

- **коммерческий канал поставок** – самостоятельный канал поставок Продукции путем ее поставки Коммерческим партнерам Ключевыми параметрами эффективности деятельности Коммерческих партнеров для конечной реализации ими напрямую или через своих контрагентов в аптечных сетях;
- **коммерческий партнер** – хозяйствующий субъект, имеющий намерение быть покупателем по договору купли-продажи (поставки, дистрибуции) с Обществом;
- **комиссионер** – Коммерческий партнер, прошедший процедуры оценки согласно настоящей Коммерческой политики, и заключивший с Обществом договор комиссии, по которому он обязуется по поручению Общества совершать сделки по продаже товара от своего имени, но за счет Общества;
- **Кредитный Комитет** – профильный специализированный комитет Общества, ответственный за реализацию настоящей Коммерческой политики и внесение рекомендаций по работе с Коммерческими партнерами. Состав Кредитного Комитета и его компетенция утверждаются компетентным органом управления Общества.
- **лечебно-профилактическое учреждение (ЛПУ)** – вид учреждения, в котором людям, в том числе с какими-либо заболеваниями, оказываются медицинские услуги;
- **первичные продажи** – продажи товаров оптовым Покупателям (дистрибьюторам и оптовым компаниям, аптечным сетям);
- **период** – период выполнения условий предоставления Премии, установленный для каждой Премии в соответствующем разделе настоящего Соглашения;
- **период выборки** – фиксированный в Дополнительном соглашении период выборки товара, соответствующий согласованному сторонами календарному сроку;
- **покупатель (дистрибьютор)** – Коммерческий партнер, прошедший процедуры оценки согласно настоящей Коммерческой политики, и заключивший с Обществом договор купли-продажи (дистрибуции) по которому он обязуется осуществлять приемку и оплату товара, а также дальнейшее продвижение и продажи товаров третьим лицам в соответствии с условиями заключенного договора купли-продажи (дистрибуции);
- **поставщик** – ООО «Нанолек»;
- **прайс-лист** - коммерческий документ Общества, которым регламентируются цены, по которым Общество реализует свою Продукцию Коммерческим партнерам;
- **программы льготного лекарственного обеспечения** – государственные программы дополнительного лекарственного обеспечения для отдельных категорий населения. Данные программы включают три основные составляющие: Федеральную программу ОНЛС, программу по дорогостоящим лекарственным средствам, Региональные программы льготного лекарственного обеспечения;
- **премия** – дополнительное вознаграждение, предоставляемая продавцом клиенту в соответствии с условиями договора или отдельного соглашения. Премия не является формой торговой скидки и не изменяет стоимость Продукции, поставленной в рамках Дополнительного соглашения. Премия не является объектом налогообложения НДС (не облагается НДС) и не требует исправления или переоформления товаросопроводительных документов.
- **скидка** – сумма, на которую снижается продажная цена товара, реализуемого покупателю. По сути, это уменьшение базисной цены товара или услуги с учетом состояния рынка, условий договора. Дополнительная скидка, предоставляемая продавцом клиенту в соответствии с условиями договора или отдельного соглашения

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

	Информационный документ	16 из 44 Кол-во прил.4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

- **продукция** – вместе и по отдельности ассортиментные позиции лекарственных препаратов для медицинского применения, указанные в Приложении 2 и/или в Прайс-листе Общества;
- **региональные программы льготного лекарственного обеспечения** – государственные программы закупки лекарственных препаратов, непосредственно осуществляемые субъектами Российской Федерации в целях предоставления льготного лекарственного обеспечения отдельным категориям граждан. Каждый субъект Российской Федерации проводит независимые региональные торги на основании специального перечня лекарственных средств, утверждаемого государственными органами;
- **федеральная программа ОНЛС** – федеральная программа, финансируемая федеральными властями, направленная на обеспечение лекарственными препаратами отдельных категорий граждан, имеющих право на получение государственной социальной помощи. Только лекарственные препараты, включенные в перечень лекарственных препаратов, утвержденный федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим выработку государственной политики и нормативное правовое регулирование в сфере здравоохранения и социального развития, могут закупаться в рамках этой программы.

6.2 В данном ИД применяются следующие сокращения с соответствующими обозначениями:

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

7 НОРМАТИВНЫЕ ССЫЛКИ

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

7.2 Федеральный закон от 12.04.2010 № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств».

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

7.4 ГОСТ Р 52249 – 2009 «Правила производства и контроля качества лекарственных средств».

7.5 Приказ Минпромторга России от 14.06.2013 «Об утверждении правил организации производства и контроля качества лекарственных средств».

7.6 Санитарно-эпидемиологические правила СПЗ.3.2.3332-16 «Условия транспортирования и хранения иммунобиологических лекарственных препаратов» (утв. Постановлением Главного государственного санитарного врача Российской Федерации от 17.02.2016 № 19).

7.7 Приказ №646н от 31.08.2016 «Об утверждении правил надлежащей практики хранения и перевозки лекарственных средств препаратов для медицинского применения».


8 СПИСОК ПРИЛОЖЕНИЙ

Приложение 1. Анкета контрагента.

Приложение 2. Виды премий.

Приложение 3. Базовая форма Акта на премии.

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


	Информационный документ	17 из 44 Кол-во прил.4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

Приложение 4. Базовые формы дополнительных соглашений.

Приложение 5. Форма типового договора поставки (купли-продажи).

Приложение 6 . Договор комиссии.

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

	Информационный документ	18 из 44 Кол-во прил.4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

ПРИЛОЖЕНИЕ 1


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

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

¹ Если не совпадает с адресом места нахождения

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

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

	Информационный документ	19 из 44 Кол-во прил.4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 1

Достоверность сведений подтверждаем

_____ / _____ /

Подпись

И.О. Фамилия, Должность

М.П.

«___» _____ 20__ г.

ПЕРЕЧЕНЬ ДОКУМЕНТОВ

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

«оригинал»

«КОПИЯ»

Виды премий

1. При принятии Обществом решения о самостоятельной реализации препарата, и изъятия препарата из Прайс-листа действие всех премий/ скидок в соответствии с бонусной системой, указанной ниже, приостанавливается на период такого изъятия или до возвращения препарата (продукции) в Прайс-Лист на основании приказа Генерального директора Общества, вынесенного на основании протокола Кредитного комитета.

2. Шкала скидок/ премий

2.1. Шкала премии на бренд Лемтрада для реализации покупателям, конечным потребителем которых являются держатели регионального бюджета.

<i>Торговое название препарата</i>	<i>Международное непатентованное наименование или химическое (групповое) наименование</i>	<i>Форма выпуска</i>
Лемтрада	Алемтузумаб	Концентрат для приготовления раствора для инфузий, 10 мг/мл (флакон) 1,2 мл x 1 (пачка картонная)
<i>объем выборки Продукции (уп.)</i>	<i>период выборки Продукции</i>	<i>размер премии (%)</i>
От 2 уп.	полугодие	5

Примечания

1. Реализация в аптечные сети на условии 100 % предоплаты.
2. Реализация товара осуществляется на условиях самовывоза.

2.2 Шкала премии/скидки на Нейпомакс

<i>Торговое название препарата</i>	<i>Международное непатентованное наименование или химическое (групповое) наименование</i>	<i>Форма выпуска</i>	<i>Размер премии/скидки, %</i>
Нейпомакс	Филграстим	Раствор для внутривенного и подкожного введения, 30 млн. МЕ/мл, 1,0 мл, - флаконы (5) - упаковки ячейковые контурные (1) - пачки картонные	5
Нейпомакс	Филграстим	Раствор для внутривенного и подкожного введения, 30 млн. МЕ/мл, 1,6 мл, - флаконы (5) - упаковки ячейковые контурные (1) - пачки картонные	5

Примечание:

1. Премия предоставляется при условии соблюдения минимального объема отгрузки препарата в квартал не менее 10 уп.

2.3 Шкала премии/скидки на Ксолар

<i>Торговое название препарата</i>	<i>Международное непатентованное наименование или химическое (групповое) наименование</i>	<i>Форма выпуска</i>	<i>Размер премии/скидки (%)</i>
Ксолар	Омализумаб	Лиофилизат для приготовления раствора для подкожного введения 150 мг №1 /раствор 150 мг№1, в форме преднаполненного шприца для подкожного введения	20
Ксолар	Омализумаб	Раствор для подкожного введения 75 мг №1	20

«оригинал»

«копия»

Примечания

1. Реализация продукции осуществляется Покупателем, разместившим заказ на единовременный объем Продукции не менее 5 уп. допускается кумуляция различных форм выпуска продукта.

2.4 Шкала премии/скидки на Хантераза

<i>Торговое название препарата</i>	<i>Международное непатентованное наименование или химическое (групповое) наименование</i>	<i>Форма выпуска</i>	<i>Годовой объем</i>	<i>Размер премии/скидки (%)</i>
Хантераза	Идурсульфаз бета	Концентрат для приготовления раствора для инфузий 2 мг/мл 3 мл №1	От 5000 упаковок до 7000 упаковок	5%
Хантераза	Идурсульфаз бета	Концентрат для приготовления раствора для инфузий 2 мг/мл 3 мл №1	От 7001 упаковок	Дополнительная премия до 5%

Примечания

1. Реализация продукции осуществляется на условиях 35 % предоплаты, самовывоз.
2. Покупателям может предоставляться дополнительная премия при превышении согласованного сторонами объема годовой выборки возможно предоставление дополнительной премии в размере не более 5 процентов.
3. Покупателям может предоставляться дополнительная премия не более 5 % по результатам вторичных продаж за период.

2.5. Шкала премии/скидки на Фабразим

<i>Торговое название препарата</i>	<i>Международное непатентованное наименование или химическое (групповое) наименование</i>	<i>Форма выпуска</i>	<i>Период закупок</i>	<i>Размер премии/скидки (%)</i>
Фабразим	Агалсидаза бета	Лиофилизат для приготовления. конц/р-ра/инф35мгх1фл.	квартал	10

Примечания

1. Премия предоставляется при условии соблюдения минимального объема закупки препарата в квартал не менее 5 уп. приобретаемых им для реализации лекарственных препаратов конечным клиентам в бюджетном секторе продаж и предоставлении документов подтверждающих реализацию продукции конечному покупателю (лечебное учреждение).

2.6. Шкала премии/скидки на Цибор 2500/3500

Наименование препарата	Объем закупок Товара за Период закупок (в упаковках)	Период закупок	Размер премии/скидки от стоимости закупленного Товара за Период закупок за вычетом НДС (%)
Цибор 2500/ 3500, раствор для инъекций, шприц №10	Единовременный заказ от 100 до 500 уп.	квартал	10
	Единовременный заказ от 501 уп. до 1000 уп.		15
	Единовременный заказ от 1 001 уп. и более		20

«оригинал»

«копия»

2.7. Шкала премии/скидки на Ломустин

<i>Торговое название препарата</i>	<i>Международное непатентованное наименование или химическое (групповое) наименование</i>	<i>Форма выпуска</i>	<i>Квартальный объем</i>	<i>Размер премии/скидки (%)</i>
Ломустин	Ломустин	капсулы 40мг № 20, пачки картонные – банки (1).	От 5 упаковок	10

2.8. Шкала премии/скидки на Бавенсио

<i>Торговое название препарата</i>	<i>Международное непатентованное наименование или химическое (групповое) наименование</i>	<i>Форма выпуска</i>	<i>Квартальный объем</i>	<i>Размер премии/скидки (%)</i>
Бавенсио	Авелумаб	Концентрат для приготовления раствора/инф. 10 мл х1фл.	От 2 упаковок	10*

* Премия предоставляется за закупку итогового квартального объема.

Дополнительная премия на препарат Бавенсио по итогам закупок на конец календарного года

<i>Торговое название препарата</i>	<i>Международное непатентованное наименование или химическое (групповое) наименование</i>	<i>Форма выпуска</i>	<i>Квартальный объем</i>	<i>Размер премии/скидки (%)</i>
Бавенсио	Авелумаб	Концентрат для приготовления раствора/инф. 10 мл х1фл.	От 1 000 до 2 000 упаковок	2*
			Более 2 001 уп.	4*

* дополнительная премия предоставляется за закупку итогового годового объема.

2.9. Шкала премии/скидок на препарат Кевзара

Наименование Товара	Период закупок	Размер премии в процентах от стоимости закупленного Товара за Период закупок за вычетом НДС (%)**	Объем закупок Товара за Период закупок (в упаковках)
Кевзара раствор для подкожного введения, 131.6 мг/мл, 1.14 мл - шприц (2) - пачка картонная Кевзара раствор для подкожного введения, 175 мг/мл, 1.14 мл - шприц (2) - пачка картонная	квартал	5	от 5

** Премия за лекарственный препарат Кевзара раствор для подкожного введения, 131.6 мг/мл, 1.14 мл - шприц (2) - пачка картонная, Кевзара раствор для подкожного введения, 175 мг/мл, 1.14 мл - шприц (2) - пачка картонная предоставляется за объем его реализации конечным покупателям (ЛПУ), Итоговый Объем реализации Товара конечному покупателю за Период рассчитывается исходя из кумулятивной суммы по обоим формам выпуска Товара. приобретаемых им для реализации лекарственных препаратов конечным

«оригинал»

«копия»

клиентам **в бюджетном секторе продаж** и предоставлении документов подтверждающих реализацию продукции конечному покупателю (лечебное учреждение).

2.10. Шкала премий и скидок на препарат – вакцина Менактра:

Наименование Товара	Период закупок	Размер премии в процентах от стоимости закупленного Товара за Период закупок за вычетом НДС (%)**	Объем закупок Товара за Период закупок (в упаковках)
Менактра - Вакцина менингококковая полисахаридная (серогрупп А, С, Y и W-135), конъюгированная с дифтерийным анатоксином, раствор для внутримышечного введения, 0.5 мл/доза, 0.5 мл – флакон (1) – пачка картонная	Квартал	5	Единовременный заказ от 1 000 до 5 000 упаковок
		10	Единовременный заказ от 5 001 до 7 000 упаковок
		12,5	Единовременный заказ от 7001 упаковок до 50 000 упаковок
		16,0	Единовременный заказ от 50 001 упаковок и более

2.11. Шкала премий на препарат Ковидолек

Наименование товара	Период закупок	Сегмент закупок	Размер премии / Формула расчета премии в процентах от стоимости закупленного Товара за период закупок	Объем закупок Товара за Период закупок (в упаковках)
Ковидолек 200 мг №40	квартал	Бюджетный/Госпитальный	Определяется по формуле: Размер Премии = 100% *(Цена Товара согласно Прайс листу – Торгуемая цена + 10% от Торгуемой цены) / на цену Товара согласно Прайс листу	От 100 уп.
		Коммерческий канал поставок	Определяется по формуле: Размер Премии = 100% *(Цена Товара согласно прайс-листу – Фактическая отпускная цена в адрес коммерческого покупателя + 10% от Фактической отпускной цены продажи коммерческим клиентам) / на цену Товара согласно прайс-листу	От 100 уп.

2.12. Шкала премий на препарат Брукинза

Наименование Товара	Период закупок	Размер премии в процентах от стоимости закупленного Товара за Период закупок за вычетом НДС (%)	Объем закупок Товара за Период закупок (в упаковках)
Брукинза, капсулы 80 мг №120, банки, пачки картонные	квартал	20	от 2

2.13. Условия реализации вакцины Гардасил

Итоговый объем продукции, реализуемый за календарный период закупок, уп.	Период закупок	Размер премии, %
От 1 000 до 5 000	Календарный год	5,0
От 5 001 до 10 000		7,0
От 10 001 до 30 000		10,0
От 30 001 до 50 000		12,0
От 50 001 и более		15,0

2.14. Условия реализации вакцины Ротатек

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

Итоговый объем продукции, реализуемый за календарный период, уп.	Период закупок	Размер премии, %
До 500	Календарный год	5,0
От 501 до 1 000		10,0
От 1 001 и более		12,0

2.15. Условия реализации вакцины М-М-М II

Итоговый объем продукции, реализуемый за календарный период, уп.	Период закупок	Размер премии, %
До 5 000	Календарный год	5,0
От 5 001 до 10 000		10,0
От 10 001 и более		12,0

2.16. Условия предоставления дополнительных скидок и премий, в случае реализации продукции со сроком годности менее 60%

Покупателю может быть предоставлена дополнительная скидка/премия в размере до 70% от цены прайс листа. Размер данной премии согласуется решением кредитного комитета.

3. Размер предоставляемой премии/скидки может быть уменьшен на 1 (один) % в случае наличия фактов просроченной задолженности по оплате за поставленный товар до 5 (пяти) рабочих дней. В случае просрочки оплаты товара Покупателем более 5-ти (пяти) рабочих дней соответствующая премия/скидка полностью аннулируется

4. В случае возврата товара Покупателем Поставщику по причине его отзыва с рынка (по решению уполномоченного органа, производителя, дистрибьютора вследствие его ненадлежащего качества) на оставшуюся у Покупателя часть такого товара сохраняется размер премии/скидки, согласованный ранее Сторонами в соответствующем Акте фиксации премии, вне зависимости от объема первоначально закупленного товара.

5. В случае изменения цены регистрации (ЖНВЛП) в периоде продаж, Покупатель по запросу Поставщика предоставляет информацию по остаткам Продукции с предоставлением подтверждающих документов по приобретению Продукции у Поставщика. Стороны согласовывают и подписывают соглашения об изменении объема покупаемой Продукции и утверждения размера скидок/ премий. Поставщик предоставляет корректировочные документы на указанный объем Продукции с учетом изменения цены и предоставляемых премий/ скидок.

6. На реализуемые Обществом лекарственные препараты, не зарегистрированные в Российской Федерации и разрешенные для медицинского применения на территории иностранных государств уполномоченными органами соответствующих иностранных государств, на основании разрешения на временное обращение, выданного в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 03.04.2020 № 441, размер премии/скидок устанавливается приказом за подписью Генерального директора Общества на основании представления Кредитного Комитета.

«оригинал»

«копия»

Виды премий

1. Премия за выполнение согласованного объема заказа Продукции.
2. Премия за выполнение согласованного объема вторичных продаж.
3. Премия за внесение частичной и 100 % предоплаты.
4. Премия за досрочную оплату закупленной Продукции.
5. Премия за объем единовременного заказа Продукции.

Базовая форма Акта на премии

АКТ № _____

**к дополнительному соглашению № 1/2022 от _____
к договору поставки _____**

г. Москва

«__» _____ 2022г.

ООО «Нанолек», именуемое в дальнейшем «**Поставщик**», в лице первого заместителя генерального директора Стецюка М.В., действующего на основании Доверенности №____, именуемое в дальнейшем «**Покупатель**», в лице директора, действующей на основании _____ с другой стороны, составили настоящий Акт к договору поставки _____, (далее по тексту «Договор» соответственно), о нижеследующем:

1. Поставщик и Покупатель подтверждают, что Поставщик в период с «__» _____ 2022г. по «__» _____ 2022г., отгрузил Покупателю, и Покупатель приобрел Продукцию (Товар) по Договору на общую сумму _____, что подтверждается товарными накладными, указанными в нижеприведенной таблице, и выполнил условия предоставления премии, согласованные сторонами в Дополнительном соглашении № ____ от _____.

2. В связи с выполнением Покупателем условий Дополнительного соглашения о предоставлении премии Поставщик предоставляет Покупателю премию согласно нижеприведенному расчету:

Номенклатура дозировка	Количество	№ товарной накладной	Дата товарной накладной	Сумма, руб. без НДС	% премии	Сумма премии без НДС
ИТОГО						

3. В соответствии с п. 3 и 4 Дополнительного соглашения к настоящему Акту, Поставщик предоставляет Покупателю финансовую премию, что составляет _____руб. _коп.

4. Настоящий Акт является неотъемлемой частью Дополнительного соглашения.

5. Настоящий Акт подписан уполномоченными представителями Сторон в двух подлинных экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из Сторон.

ПОДПИСИ СТОРОН:

Первый заместитель генерального директора
ООО «Нанолек»

Директор

_____/Стецюк М.В.

_____/_____/_____

М.П.

М.П.

«оригинал»

«копия»

Базовые формы дополнительного соглашения

1

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ № __/2022
к договору поставки № _____ от «__» _____ года (далее – Договор)

г. Москва

«__» _____ 2022 года

ООО «Нанолек», именуемое в дальнейшем «Поставщик», в лице Первого заместителя генерального директора Стецюка М.В., действующего на основании Доверенности № ____ от _____, с одной стороны, и ООО «_____», именуемое в дальнейшем «Покупатель», в лице _____, действующего на основании _____, с другой стороны, заключили настоящее Дополнительное соглашение к Договору о нижеследующем:

1. Общие Положения

1.1. Премия – это денежная сумма, которая предоставляется (выплачивается) Поставщиком Покупателю в случае выполнения Покупателем условий, согласованных Сторонами в настоящем Дополнительном соглашении в соответствии с действующей Коммерческой политикой Поставщика, в период с «01» апреля 2022 года по «31» декабря 2022 года.

1.2. Целью Премий, предусмотренных настоящим Дополнительным соглашением, является стимулирование Покупателя к увеличению количества приобретаемого Товара и соблюдению установленных Договором сроков его оплаты.

1.3. Премии в связи с выполнением различных условий представляются независимо друг от друга.

2. Премии за достижение определенных объемов закупок Товара

2.1. При достижении нижеуказанных объемов закупок отдельных видов Товаров за установленные периоды закупок и при одновременном выполнении Покупателем условия, указанного в п. 3.2 настоящего Дополнительного соглашения, Поставщик предоставляет Покупателю Премии в следующих размерах:

№	Наименование Товара	Период закупок	Размер премии в процентах от стоимости закупленного Товара за Период закупок за вычетом НДС (%)	Объем закупок Товара за Период закупок (в упаковках)
2.1.1.	Ксолар лиофилизат для приготовления раствора для подкожного введения 150мг №1 и/или Ксолар раствор для подкожного введения 150 мг №1 и/или Ксолар раствор для подкожного введения 75 мг №1	квартал	20	от 5
2.1.2.	Лемтрада® конц. д/ приг. р-ра для инфузий, 10 мг/мл (флакон) 1,2 мл*1 (пачка картонная)	квартал	5	от 2
2.1.3.	Нейпомакс раствор для внутривенного и подкожного введения, 30 млн. МЕ/мл, 1 мл, - флаконы (5) – упаковки ячейковые контурные (1) – пачки картонные	квартал	5	от 10
2.1.4.	Нейпомакс раствор для внутривенного и подкожного введения, 30 млн. МЕ/мл, 1,6 мл, - флаконы (5) – упаковки ячейковые контурные (1) – пачки картонные	квартал	5	от 10
2.1.5.	Цибор ® 2500/3500	квартал	10	от 100 до 500 единовременно
			15	от 501 до 1000 единовременно
			20	от 1001 единовременно
2.1.6.	Ломустин, капсулы 40мг № 20, пачки картонные – банки (1)	квартал	10	от 5

«оригинал»

«копия»

2.1.7.	Брукинза, капсулы 80 мг №120, банки, пачки картонные	квартал	20	от 2
2.1.8.	Бавенσιο® концентрат для приготовления раствора/инф. 10 мл x1фл.	квартал	10	от 2
		год*	2	от 1000 до 2000
			4	от 2001

* дополнительная премия предоставляется за закупку итогового годового объема Товара.

2.2. В целях мотивации Покупателя к увеличению объема закупок Товаров, указанных в настоящем пункте, и стимулирования продвижения таких Товаров на вторичный рынок, при достижении нижеуказанных объемов закупок таких Товаров за соответствующий Период закупок, при одновременном выполнении Покупателем условия, указанного в п. 3.2 настоящего Дополнительного соглашения, и при подтверждении вторичной продажи в 2022 году таких лекарственных препаратов конечным клиентам в бюджетном сегменте продаж Поставщик предоставляет Покупателю Премии в следующих размерах:

№	Наименование Товара	Период закупок	Размер премии в процентах от стоимости Товара, реализованного Товара конечному клиенту в бюджетном сегменте продаж, за вычетом НДС (%)	Объем закупок Товара за Период закупок (в упаковках)
2.2.1.	Кевзара раствор для подкожного введения, 131.6 мг/мл, 1.14 мл - шприц (2) - пачка картонная Кевзара раствор для подкожного введения, 175 мг/мл, 1.14 мл - шприц (2) - пачка картонная	квартал	5	от 5
2.2.2.	Фабразим® лиоф/пр.конц/р-ра/инф35мгx1фл.	квартал	10	от 5

Надлежащим подтверждением вторичной продажи Товаров, указанных в настоящем пункте, конечным клиентам в бюджетном сегменте продаж является предоставление Поставщику сводного отчета о вторичных продажах (далее – Отчет), включающего информацию об остатках Товара на первый день следующего квартала и, по запросу Поставщика, отгрузочные документы, подтверждающие факт поставки Товара конечному покупателю в бюджетном сегменте продаж в соответствии с Отчетом, а в случае, если промежуточным клиентом является дистрибьюторская компания, – данные об отгрузках конечному покупателю указанной компании в бюджетном сегменте продаж. Такой отчет предоставляется Покупателем не позднее 30 (Тридцати) календарных дней с даты окончания Периода закупок за продажи в предыдущем квартале и должен содержать следующие реквизиты:

Год	Квартал	Дистрибьютор (Покупатель)	№ аукциона/закупки	Дата накладной Нанолек	№ накладной Нанолек	Дата накладной Дистрибьютора (Покупателя)	№ накладной Дистрибьютора (Покупателя)	Препарат	Количество, уп	Тип Продажи (коммерция/бюджет)	Вторичный дистрибьютор	ЛПУ	ИНН ЛПУ
-----	---------	---------------------------	--------------------	------------------------	---------------------	---	--	----------	----------------	--------------------------------	------------------------	-----	---------

По запросу Поставщика Покупатель обязан предоставить документы, подтверждающие отгрузку в Бюджетный сегмент (копию государственного контракта победителя аукциона на поставку количества Товара, указанного в Отчете; и копии товарных накладных на отгрузку вплоть до конечного получателя Товара в бюджетном сегменте продаж), позволяющие подтвердить цепочку поставки от Покупателя в лечебное учреждение. В случае отсутствия хотя бы одного документа, позволяющего восстановить полную цепочку поставки от Покупателя до лечебного учреждения, Поставщик оставляет за собой право считать поставку в Бюджетный сегмент не подтвержденной.

В случае не предоставления Покупателем запрошенной подтверждающей документации в течение 10 (десяти) дней после направления Поставщиком соответствующего запроса, факт продажи соответствующего объема Продукции в Бюджетном сегменте будет считаться неподтвержденным, и такой неподтвержденный объем продаж будет исключен из базы для расчета Премии в отчетном Периоде и итоговый размер Премии в отчетном Периоде будет скорректирован.

«оригинал»

«копия»

Отчеты, указанные в настоящем пункте, должны быть предоставлены Покупателем не позднее 31.12.2022 г.

2.3. Для целей настоящего Дополнительного соглашения под кварталом понимается любой календарный квартал года, под полугодием – любое календарное полугодие года, под понятием год – календарный год.

2.4. При выполнении условий настоящего Дополнительного соглашения Покупателем Поставщик предоставляет ему премию за объем закупленного Товара, а в случае закупок Товаров, указанных в п. 2.2 настоящего Дополнительного соглашения, – за объем реализованного Товара. Размер премии устанавливается в процентах по окончании соответствующего Периода закупок с учётом объема закупленного / реализованного Товара (в упаковках) и распространяется на весь такой объем.

3. Порядок предоставления Премий

3.1. Премии считаются предоставленными в момент подписания обеими Сторонами Актов о выполнении Покупателем условий предоставления Премий, подтверждающих выполнение условий предоставления премий и содержащих расчет суммы премии (далее – Акт). Акты составляются и направляются в адрес Покупателя Поставщиком в количестве двух экземпляров, по одному для каждой из Сторон:

3.1.1. В отношении Товаров, указанных в п. 2.1 настоящего Дополнительного соглашения, – в течение 30 (тридцати) календарных дней после окончания соответствующего Периода.

3.1.2. В отношении Товаров, указанных в п. 2.2 настоящего Дополнительного соглашения, – в течение 60 (шестидесяти) календарных дней после направления Покупателем Отчета, соответствующего требованиям согласно п. 2.2 настоящего Дополнительного соглашения.

Покупатель обязуется подписать и направить Поставщику один экземпляр такого Акта.

3.2. Премии, предусмотренные разделом 2 настоящего Дополнительного соглашения, предоставляются при условии отсутствия просроченной задолженности Покупателя перед Поставщиком за приобретенный Товар на дату подписания Поставщиком Акта.

3.3. Размер предоставляемой премии может быть уменьшен на 1 % в случае наличия на момент выставления финансовой премии факта просроченной задолженности по оплате за поставленный товар до 5 (пяти) календарных дней. В случае просрочки оплаты Товара Покупателем более 5 (пяти) рабочих дней соответствующая премия полностью аннулируется.

3.4. Выплата премии Поставщиком Покупателю осуществляется Поставщиком путем зачета встречных требований Покупателя по накладным Поставщика, срок оплаты которых на момент выставления премии не наступил, и соответственного уменьшения дебиторской задолженности Покупателя перед Поставщиком либо путем выплаты денежных средств на расчетный счет Покупателя в сроки, согласованные сторонами в Акте. При этом выплата премии за Товар, указанный в пункте 2.1.1, 2.1.2, 2.1.9, 2.2.1 и 2.2.2 настоящего Дополнительного соглашения, производится после получения Поставщиком премии от соответствующего производителя такого Товара.

3.5. Премии не являются формой торговой скидки и не изменяют стоимость Товара, поставленного в рамках Дополнительного соглашения. Премии не являются объектом налогообложения НДС (не облагаются НДС) и не требуют исправления или переоформления товаросопроводительных документов.

3.6. В случае возврата товара Покупателем Поставщику по причине его отзыва с рынка (по решению уполномоченного органа, производителя, дистрибьютора вследствие его ненадлежащего качества) на оставшуюся у Покупателя часть такого товара сохраняется размер (%) премии, согласованный ранее Сторонами в соответствующем Акте.

4. Настоящее Дополнительное соглашение составлено в двух идентичных экземплярах, по одному для каждой из Сторон, является неотъемлемой частью Договора, вступает в силу с момента подписания уполномоченными представителями Сторон, и действует до «31» декабря 2022 года.

5. Порядок оплаты Товара по Договору.

5.1. Оплата Товара по Договору осуществляется на условиях 100 (сто) % предоплаты.

5.2. В случае если Сторонами принято решение об отгрузке Товара на условиях отсрочки платежа, то такая отсрочка составляет не более чем 40 (Сорок) календарных дней с даты поставки Товара, определяемой согласно условиям Договора.

5.3. Указанный в пункте 5.2. настоящего Дополнительного соглашения порядок оплаты применяется при условии предоставления Покупателем Поставщику в качестве обеспечения своих обязательств по оплате Товара, не менее чем за 5 (Пять) календарных дней до планируемой даты отгрузки партии Товара, надлежащим образом оформленной и согласованной с Поставщиком Банковской гарантии на сумму, равную или превышающую стоимость отгружаемого Товара. Банковская гарантия должна быть безотзывной, сроком действия не менее чем 70 дней начиная с даты предполагаемой отгрузки Товара.

5.4. Банковская гарантия должна содержать сумму банковской гарантии, подлежащую уплате гарантом Поставщику в случае ненадлежащего исполнения обязательств Покупателем, включая

«оригинал»

«копия»

дополнительное условие о неустойке в размере 0,1 % от денежной суммы, подлежащей уплате гарантом Поставщику, за каждый день просрочки.

6. В целях оперативной оценки динамики финансово-экономического состояния Покупателя последний обязуется представить по запросу Поставщика не позднее 3 (Трех) календарных дней с даты направления такого запроса соответствующие разъяснения и копии подтверждающих данные разъяснения документов.

ПОДПИСИ СТОРОН

Первый заместитель генерального директора
ООО «Нанолек»

_____/Стецюк М.В./
М.П.

_____/_____/_____
М.П.

«оригинал»

«копия»

ДОГОВОР ПОСТАВКИ №

г. Москва

«__» _____ 2022 года

Общество с ограниченной ответственностью «Нанолек» (ООО «Нанолек»), именуемое в дальнейшем «Поставщик», имеющее лицензию № ФС-99-02-008066 от 05.10.2020 на осуществление фармацевтической деятельности, выданную Федеральной службой по надзору в сфере здравоохранения, в лице первого заместителя генерального директора Стецюка М.В., действующего на основании Доверенности № _____, с одной стороны, и

Общество с ограниченной ответственностью «_____» (ООО «_____»), именуемое в дальнейшем «Покупатель», имеющее лицензию _____, в лице _____, действующего на основании _____, с другой стороны, именуемые в дальнейшем вместе «Стороны», а по отдельности «Сторона», заключили настоящий Договор поставки № _____ от _____ о нижеследующем:

1. Предмет Договора

- 1.1. Поставщик обязуется поставлять Покупателю лекарственные средства и иную продукцию (далее по тексту «Товар»), а Покупатель обязуется принимать и оплачивать Товар на условиях настоящего Договора.
- 1.2. Наименование, развернутый ассортимент, количество, цена за единицу Товара, общая стоимость, сроки и условия поставки указываются в Спецификациях, которые являются неотъемлемой частью настоящего Договора. Образец Спецификации приведен в Приложении № 1 к настоящему Договору.
- 1.3. Поставщик гарантирует, что поставляемый Товар является его собственностью, под арестом не состоит и не обременен обязательствами перед третьими лицами.

2. Сроки и порядок поставки

- 2.1. Поставка Товара производится отдельными партиями.
- 2.2. Для заказа конкретной партии Товара Покупатель направляет Поставщику заявку по электронной почте, указанной в разделе 15 настоящего Договора, в которой указывает ассортимент Товара и его количество, дату и номер настоящего Договора.
- На основании полученной от Покупателя заявки Поставщик, в случае возможности ее выполнения, в течение 3 (трёх) рабочих дней с даты ее получения оформляет и направляет Покупателю по электронной почте Спецификацию, в которой закрепляются все существенные условия поставки данной партии Товара, в том числе: наименование, количество, цена за единицу Товара, общая стоимость, срок и условия поставки, транспортировки, пункт отгрузки (склад Поставщика), срок оплаты.
- 2.3. Покупатель в течение 2 (двух) рабочих дней с даты направления Спецификации обязуется ее рассмотреть, подписать и направить скан подписанной Спецификации Поставщику по электронной почте, указанной в разделе 15 настоящего Договора. С даты получения Поставщиком скана подписанной Спецификации ее условия считаются согласованными.
- 2.4. Поставщик передает Покупателю подписанный со своей стороны оригинал Спецификации вместе с другими документами, сопровождающими поставку Товара.
- 2.5. Покупатель подписывает оригинал Спецификации и возвращает его Поставщику в течение 10 (десяти) рабочих дней с даты её получения.
- 2.6. Поставка Товара производится Поставщиком путем его передачи уполномоченному представителю Покупателя в месте нахождения Товара (самовывоз Покупателем со склада Поставщика).
- 2.7. Датой поставки Товара считается дата передачи Товара Поставщиком уполномоченному представителю Покупателя в месте нахождения Товара (самовывоз Покупателем со склада Поставщика), что подтверждается отметкой в соответствующей накладной.
- 2.8. При передаче Товара Покупателю представитель последнего обязан передать Поставщику надлежащим образом оформленную доверенность на право получения данной партии Товара (с заверенным образцом его подписи), а также предъявить документ, удостоверяющий личность, указать в накладной свою должность, фамилию и инициалы, поставить дату и подпись.
- 2.9. С каждой отдельной партией Товара Поставщик предоставляет Покупателю следующие документы:
- товарную накладную на партию Товара;
 - паспорт (Сертификат качества) завода-изготовителя на каждую серию Товара (копию, заверенную печатью Поставщика);
 - декларацию соответствия на каждую серию Товара (копию, заверенную печатью Поставщика);

«оригинал»

«копия»

- счет-фактуру;
- протокол согласования цен (на Товары, находящиеся в Перечне ЖНВЛП).

При этом Покупатель в течение 10 (десяти) рабочих дней со дня получения Товара обязуется подписать и вернуть Поставщику один оригинальный экземпляр протокола согласования цен.

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

3. Цена и порядок расчетов

3.1. Цена на Товар устанавливается в российских рублях и включает стоимость упаковки, маркировки и невозвратной тары, НДС. Сумма НДС в Спецификациях, отгрузочных и расчетных документах, счетах-фактурах указывается отдельно.

3.2. Поставщик имеет право предоставить Покупателю скидку и/или премию на Товар в соответствии с действующей у него коммерческой политикой на условиях, согласованных Сторонами в дополнительных соглашениях к настоящему Договору.

3.3. Покупатель осуществляет оплату Товара в следующем порядке:

3.3.1. Оплата Товара по Договору осуществляется на условиях 100 (сто) % предоплаты.

3.3.2. В случае если Сторонами принято решение об отгрузке Товара на условиях отсрочки платежа, то такая отсрочка составляет не более чем 40 (Сорок) календарных дней с даты поставки Товара, определяемой согласно условиям Договора.

3.3.3. Указанный в пункте 5.2. настоящего Дополнительного соглашения порядок оплаты применяется при условии предоставления Покупателем Поставщику в качестве обеспечения своих обязательств по оплате Товара, не менее чем за 5 (Пять) календарных дней до планируемой даты отгрузки партии Товара, надлежащим образом оформленной и согласованной с Поставщиком Банковской гарантии на сумму, равную или превышающую стоимость отгружаемого Товара. Банковская гарантия должна быть безотзывной, сроком действия не менее чем 70 дней начиная с даты предполагаемой отгрузки Товара.

3.3.4. Банковская гарантия должна содержать сумму банковской гарантии, подлежащую уплате гарантом Поставщику в случае ненадлежащего исполнения обязательств Покупателем, включая дополнительное условие о неустойке в размере 0,1 % от денежной суммы, подлежащей уплате гарантом Поставщику, за каждый день просрочки.

3.4. Расчеты по настоящему Договору производятся в безналичном порядке путем перечисления денежных средств на расчетный счет Поставщика.

3.5. Датой оплаты считается дата зачисления денежных средств на расчетный счет Поставщика.

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

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

4. Качество Товара, упаковка, маркировка

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

4.2. Если иное не указано в соответствующей Спецификации остаточный срок годности каждой серии поставляемого Товара должен быть:

- не менее чем 60 % от срока годности, указанного на упаковке изготовителя.

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

4.4. Поставщик гарантирует качество Товара в течение всего срока годности при условии соблюдения Покупателем действующих правил и нормативов, регулирующих перевозку Товара и условия его хранения (включая, но не исключительно, температурный режим и упаковку).

4.5. В случае, когда поставка Товара должна производиться на особых условиях, например при поставке Товара на условиях «холодовой цепи», требования к качеству упаковки и условиям перевозки и хранения такого Товара согласовываются Сторонами в соответствующей Спецификации.

4.6. Покупатель обязан предоставить к перевозке технически исправное транспортное средство, пригодное для транспортировки Товара и обеспечивающее соблюдение надлежащих условий его перевозки (в т.ч. температурного режима). В целях обеспечения сохранности свойств термолabileльных лекарственных препаратов, приобретаемых по настоящему Договору, Покупатель обязан осуществлять самовывоз такого Товара рефрижераторным транспортным средством, оборудованным техническими средствами для контроля и поддержания необходимого температурного режима при транспортировке, в соответствии с требованиями Санитарно-эпидемиологических правил СП 3.3.2.3332-16 (утв. Постановлением Главного государственного санитарного врача РФ от 17.02.2016 № 19).

«оригинал»

«копия»

4.7. Поставщик вправе отказать Покупателю в передаче Товара в случае несоответствия транспортного средства требованиям, указанным в п. 4.6 настоящего Договора. В этом случае будет считаться, что Покупатель не осуществил самовывоз, при этом вступает в действие процедура, предусмотренная п. 5.2 настоящего Договора.

4.8. Покупатель обязуется:

4.8.1. обеспечить наличие у него действующей регистрации в Федеральной государственной информационной системе мониторинга движения лекарственных средств (далее – ФГИС МДЛП) и работоспособность технических средств внесения сведений в систему;

4.8.2. своевременно (в сроки, установленные законодательством РФ) вносить в ФГИС МДЛП достоверные сведения (в объеме, установленные законодательством РФ) о движении лекарственных средств, приобретенных по настоящему Договору;

4.8.3. проверять внесенные им в ФГИС МДЛП сведения, а при обнаружении ошибок – незамедлительно их устранять, а также незамедлительно подтверждать, со своей стороны, достоверность представленных Поставщиком исправлений ошибок;

4.8.4. совместно с Поставщиком определить порядок представления сведений в ФГИС МДЛП (прямой или обратный) путем подписания соответствующего соглашения.

4.9. Нарушение Покупателем какой-либо из обязанностей, предусмотренных п. 4.8. настоящего Договора, является существенным нарушением Договора. В случае такого нарушения Поставщик вправе в одностороннем внесудебном порядке расторгнуть Договор в любое время без выплаты каких-либо компенсаций, возмещения убытков, понесенных Покупателем в связи с таким расторжением, путем направления письменного уведомления в адрес Покупателя. При этом Договор считается расторгнутым с момента направления данного уведомления.

4.10. При нарушении Покупателем какой-либо из обязанностей, предусмотренных п. 4.8. настоящего Договора, Покупатель обязан в полном объеме возместить Поставщику убытки, причиненные таким нарушением или в связи с ним, включая, но не ограничиваясь убытками в связи с наложением взысканий контролирующими органами.

5. Сдача-приемка Товара

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

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

– отказаться от исполнения соответствующей Спецификации и расформировать партию Товара, либо

– потребовать от Покупателя принять Товар и продлить срок хранения сформированной партии Товара.

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

5.3. Приемка Товара осуществляется в соответствии с требованиями Инструкций Госарбитража СССР о приёмке продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству (№ П-6 от 15.06.65) и качеству (№ П-7 от 25.04.66) с дополнениями и изменениями, в части, не противоречащей положениям настоящего Договора.

5.4. Приемка Товара по количеству мест и качеству упаковки осуществляется Покупателем в момент его получения. Факт произведенной приемки по количеству мест и качеству упаковки подтверждается фактом подписания Покупателем товарной накладной.

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

5.6. В случае обнаружения расхождения ассортимента и/или количества (в том числе излишки) Покупатель должен осуществить фотографирование выявленных нарушений, не позднее дня окончания срока приемки, указанного в п. 5.5. настоящего Договора, отправить в адрес Поставщика уведомление о выявленных отклонениях по реквизитам, указанным в разделе 15 настоящего Договора, и обеспечить сохранность Товара до рассмотрения соответствующей претензии Поставщиком.

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

«оригинал»

«копия»

составленного Акта Покупатель выставляет Поставщику претензию в соответствии с процедурой, описанной в разделе 6 настоящего Договора.

6. Процедура предъявления и рассмотрения претензий

6.1. В случае наличия расхождений ассортимента и/или количества (в том числе излишки) обнаруженного при приемке Товара в соответствии с п. 5.5. настоящего Договора, Покупатель вправе предъявить претензию Поставщику не позднее 15 (пятнадцати) рабочих дней с даты получения Товара с приложением следующих документов:

- оригинал Акта, составленного с соблюдением порядка, предусмотренного п. 5.5-5.7 настоящего Договора;
- копия товарной накладной,
- копия счета-фактуры;
- фотографии, подтверждающие выявленные нарушения, в случае составления Акта в отсутствие Поставщика.

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

6.2. В случае обнаружения скрытых недостатков Товара в процессе его реализации Покупатель вправе предъявить претензию Поставщику в течение всего срока годности Товара, но не позднее 30 (тридцати) календарных дней с даты обнаружения таких недостатков и при условии надлежащего хранения и транспортировки Товара.

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

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

6.5. В случае несогласия Поставщика с претензией Покупателя, предъявляемой к качеству Товара, Покупатель имеет право провести независимую экспертизу качества Товара в аккредитованной независимой лаборатории, согласованной Поставщиком, экспертное заключение которой будет являться для Сторон окончательными. Все расходы за проведенную экспертизу должны быть подтверждены документально и подлежат возмещению Стороной, которая признана ответственной за нарушение требований по обеспечению надлежащего качества Товара в соответствии с отчетом такой лаборатории.

6.6. Если иное не согласовано Сторонами требования Покупателя по претензиям, которые приняты и признаны Поставщиком, возмещаются последним следующим образом:

– при наличии задолженности Покупателя Поставщик направляет Покупателю уведомление, уменьшающее задолженность Покупателя перед Поставщиком на сумму той стоимости Товара, в отношении которой Поставщиком принята и признана претензия. Уведомление направляется Поставщиком в течение 90 (девяносто) календарных дней с момента принятия и признания претензии Поставщиком;

– в случае не направления Поставщиком уведомления в указанный в предыдущем пункте срок Покупатель вправе произвести зачет взаимных требований в отношении любого причитающегося Поставщику платежа, о чем направить Поставщику соответствующее письменное уведомление;

– в случае отсутствия задолженности Покупателя перед Поставщиком Поставщик в течение 90 (девяносто) календарных дней с момента принятия и признания претензии Поставщиком возвращает Покупателю денежные средства в сумме, равной той стоимости Товара, в отношении которой оформлена соответствующая претензия.

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

7. Ответственность

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

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

7.3. В случае задержки оплаты за поставленный Товар Поставщик вправе (но не обязан) в судебном порядке взыскать с Покупателя пени в размере 0,1 % (ноль целых одна десятая процента) от неоплаченной суммы за каждый день просрочки.

7.4. В случае просрочки сроков поставки, Покупатель вправе (но не обязан) в судебном порядке взыскать с Поставщика пени в размере 0,1 % (ноль целых одна десятая процента) от суммы не поставленного Товара за каждый день просрочки.

«оригинал»

«копия»

7.5. В случае нарушения Покупателем срока возвращения Поставщику оригинала протокола согласования цен Поставщик вправе потребовать от Покупателя возмещения всех документально подтвержденных убытков, причиненных таким невозвращением.

7.6. Право Стороны на взыскание неустоек и убытков, указанных в пунктах 7.3.-7.5. настоящего Договора, возникает с момента выставления такой Стороной соответствующей претензии.

8. Разрешение споров

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

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

9. Антикоррупционная оговорка

9.1. Покупатель заверяет и гарантирует, что:

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

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

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

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

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

9.3. При реализации своих прав и при исполнении своих обязательств по Договору Покупатель обязуется соблюдать положения всех политик и процедур, предоставленных Поставщика, включая положения Кодекса корпоративной этики Поставщика, и положения всех прочих руководств и инструкций. В случае Поставщика дополнительных руководств и инструкций, Поставщик обязуется предоставить Покупателю их копии, и Покупатель обязуется должным образом соблюдать положения таких руководств и инструкций. Покупатель настоящим подтверждает факт ознакомления с вышеуказанными инструкциями и руководствами Поставщика и получения копии Кодекса корпоративной этики Поставщика.

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

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

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

«оригинал»

«копия»

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

10. Форс-мажор

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

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

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

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

11. Фармаконадзор

11.1 При получении любой информации от третьих лиц о побочных эффектах, связанных с применением Товара, терапевтической неэффективности, передозировке, неправильном применении, злоупотреблении, применении при беременности и лактации, применении не по назначению, а также о применении Товара после истечения срока годности, информации о предполагаемом/подтвержденном факте фальсификации Товара, при подозрении о передаче инфекционного агента через Товар, Покупатель обязуется передать полученную информацию Поставщику по адресу электронной почты: info@nanolek.ru вниманию уполномоченного лица по фармаконадзору.

11.2. Положения настоящей статьи действуют в течение всего срока годности Товара, а также нахождения его в гражданском обороте (в случае истечения срока годности Товара).

12. Особые условия

12.1. Стороны обязуются не раскрывать третьей стороне и хранить как собственную коммерческую тайну всю информацию, касающуюся взаимоотношений Поставщика и Покупателя, осуществляемых в рамках настоящего Договора, за исключением сведений, указанных в п. 12.2 настоящего Договора.

12.2. Стороны признают, что коммерческой тайной в рамках настоящего Договора не будет являться информация, касающаяся платежной дисциплины Покупателя по оплате приобретаемого Товара.

12.3. Покупатель предоставляет Поставщику право передавать всю информацию о состоянии дебиторской задолженности, сведения о суммах и сроках произведенных оплат по настоящему Договору в АО «Интерфакс» в целях формирования информационной системы «СПАРК-Мониторинг платежей»

12.4. Покупатель также обязуется предоставлять Поставщику следующую информацию посредством электронной почты на следующие адреса – m.malyutina@nanolek.ru:

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

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

13. Срок действия Договора

13.1. Договор вступает в действие с даты подписания обеими сторонами и действует по «31» декабря 2022 года включительно. В случае не заявления ни одной из Сторон о прекращении Договора за 30 (тридцать) календарных дней до истечения срока его действия, срок действия Договора считается продленным на каждый последующий календарный год.

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

14. Прочие условия

14.1. При изменении наименования, банковских реквизитов, использовании других расчётных счетов, юридических и почтовых адресов, а также в случае предстоящей реорганизации (ликвидации), Стороны обязуются письменно уведомить об этом друг друга в течение 5 (пяти) банковских дней с момента вступления

«оригинал»

«копия»

таких изменений в юридическую силу, в противном случае все негативные последствия несёт Сторона, своевременно не уведомившая об этом другую Сторону. При этом подписание дополнительного соглашения к Договору об изменении реквизитов, расчетных счетов, юридических и почтовых адресов не требуется.

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

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

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

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

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

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

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

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

15. Юридические адреса и реквизиты Сторон

Поставщик:

ООО «Нанолек»

Адрес: 127055, г. Москва, ул. Бутырский Вал, д. 68/70,
стр.1, этаж 2, пом I, ком 23-37

ИНН 7701917006 КПП 770701001

ОГРН 1117746339369

р/с 40702810338050014812 в ПАО «Сбербанк России»
г. Москва

к/с 30101810400000000225

БИК 044525225

Телефон: +7 (495) 648-26-87

Адрес электронной почты:

[m.malyutina@nanolek.ru, n.podsvirova@nanolek.ru]

Покупатель:

Адрес:

ИНН

КПП

ОГРН

р/с

в

к/с

БИК

Телефон:

Факс:

Адрес электронной почты:

[Первый заместитель генерального директора

_____] / Стецюк М.В. /

м.п.]

_____ / _____ /

м.п.

«оригинал»

«копия»

Приложение № 1
к Договору поставки № _____ от «___» _____ 2022 года

Спецификация № _____ от «___» _____ 20____ года
к Договору поставки № _____ от «___» _____ 2022 года

ОБРАЗЕЦ

Поставщик: _____
 Покупатель: _____
 Пункт отгрузки (склад
 Поставщика): _____
 Условия
 транспортировки: _____
 Срок поставки: _____
 Срок оплаты: _____

Иное: _____

№ п/п	Наименование товара	Единица измерения	Количество	Цена, руб. коп.	Сумма без учёта НДС, руб. коп.	Ставка НДС, %	Сумма НДС, руб. коп.	Сумма с учётом НДС, руб. коп.	Остаточный срок годности, %	Примечание
	Итого									

От Поставщика:

 действующий на основании _____
 _____ / _____
 _____ / _____
 м.п.

От Покупателя:

 действующий на основании _____
 _____ / _____
 _____ / _____
 м.п.

Поставщик:

ООО «Нанолек»
 Первый заместитель генерального директора
 Стецюк М.В. /
 м.п.

Покупатель:

 _____ / _____
 м.п.

«оригинал»

«копия»

_____, в лице _____, действующего на основании _____ (Лицензия № _____, выдана _____, действует _____), именуемое в дальнейшем «Комиссионер», с одной стороны и

Общество с ограниченной ответственностью «Нанолек», именуемое в дальнейшем «Комитент», имеющее лицензию № ФС-99-02-008066 от 05.10.2020 на осуществление фармацевтической деятельности, выданную Федеральной службой по надзору в сфере здравоохранения, в лице Первого заместителя генерального директора Стецюка М.В., действующего на основании Доверенности № _____. с другой стороны, а вместе именуемые «Стороны», заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Предмет договора

1.1. Комиссионер обязуется по поручению Комитента совершать сделки по продаже лекарственных средств от своего имени, но за счет Комитента, который в свою очередь обязуется выплатить Комиссионеру комиссионное вознаграждение в размере, предусмотренном настоящим договором.

1.2. По сделкам, совершенным Комиссионером с третьим лицом, приобретает права и становится обязанным Комиссионер, хотя бы Комитент и был назван в сделке или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки.

1.3. Комиссионер настоящим принимает на себя ручательство за исполнение третьими лицами сделок, заключенных с ним за счет Комитента (делькредере).

1.4. Лекарственные средства (далее – Товар), поступившие к Комиссионеру от Комитента, являются собственностью последнего. При этом риск случайной гибели и порчи Товара переходят от Комитента к Комиссионеру в момент получения Товара последним.

1.5. Наименование и характеристики Товара, минимальная цена продажи, дата, до которой Товар должен быть продан, а также иные условия сделки фиксируются Сторонами в спецификациях, которые будут являться неотъемлемой частью настоящего договора.

1.6. Товар, указанный в спецификации, передается Комиссионеру путем его самовывоза последним в месте его нахождения (склад Комитента).

2. Права и обязанности Сторон

2.1. Комиссионер обязан:

2.1.1. Исполнить принятое на себя поручение на наиболее выгодных для Комитента условиях в соответствии с указаниями Комитента.

2.1.2. По исполнению поручения представить Комитенту отчет и передать ему все полученное по настоящему договору.

2.1.3. Принять меры, необходимые для обеспечения сохранности Товара Комитента.

2.1.4. Возместить Комитенту разницу в цене, в случае продажи Товара по цене ниже согласованной с Комитентом.

2.1.5. В случае неисполнения третьим лицом сделки, заключенной с ним Комиссионером, немедленно сообщить об этом Комитенту, собрать необходимые доказательства, а также по требованию Комитента передать ему права по такой сделке с соблюдением правил об уступке требования.

2.2. Комиссионер вправе:

2.2.1. Отступить от указаний Комитента, если по обстоятельствам дела это необходимо в интересах Комитента, и Комиссионер не мог предварительно запросить Комитента либо не получил в разумный срок ответ на свой запрос. Комиссионер обязан уведомить Комитента о допущенных отступлениях, как только уведомление стало возможным.

2.3. Комитент обязан:

2.3.1. Принять от Комиссионера все исполненное по настоящему договору.

2.3.2. Освободить Комиссионера от обязательств, принятых им на себя перед третьим лицом по исполнению комиссионного поручения.

2.3.3. В случае возражений по отчету Комиссионера сообщить о них Комиссионеру в течение тридцати дней со дня получения отчета.

3. Отмена комиссионного поручения Комитентом. Отказ Комиссионера от исполнения договора

3.1. Комитент вправе в любое время отказаться от исполнения настоящего договора, отменив данное Комиссионеру поручение.

Комиссионер вправе требовать возмещения документально подтвержденных убытков, вызванных отменой поручения.

3.2. В случае отмены поручения Комитент обязан в течение 30 дней распорядиться своим находящимся в ведении Комиссионера Товаром. В противном случае Комиссионер по согласованию с

Комитентом вправе сдать Товар на хранение за счет Комитента либо продать его по возможно более выгодной для Комитента цене.

3.3. Комиссионер не вправе отказаться от исполнения настоящего договора.

4. Комиссионное вознаграждение

4.1. Комитент обязан уплатить Комиссионеру вознаграждение. Размер вознаграждения устанавливается по каждому Товару отдельно и определяется в дополнительных соглашениях к настоящему Договору. Вознаграждение за делькредере входит в указанную сумму.

4.2. Комиссионер оставляет за собой право на полученное вознаграждение в случае возврата Покупателем или отзыва Товара с рынка. В этих случаях Комиссионер также имеет право на возмещение понесенных и документально обоснованных расходов.

4.3. Вместе с отчетом, подтверждающим реализацию Товара Комитента, направляемым Комиссионером в соответствии с п. 5.1. настоящего Договора, Комиссионер предоставляет Комитенту акт на сумму комиссионного вознаграждения в двух экземплярах не позднее 3-го числа месяца, следующего за отчетным месяцем.

4.4. Выплата вознаграждения производится в течение 90 дней с даты согласования Комитентом отчета Комиссионера и подписания Акта, указанного в п. 4.3. настоящего Договора, на основании счета Комиссионера путем перечисления денежных средств на расчетный счет Комиссионера либо путем зачета встречных однородных требований Комиссионера и Комитента и соответственного уменьшения дебиторской задолженности Комиссионера перед Комитентом по иным заключенным между Сторонами договорам.

5. Отчетность и порядок оплаты

5.1. Комиссионер обязуется предоставлять Комитенту отчеты о ходе выполнения поручений в следующем порядке и сроки:

- Не позднее 3 (трех) календарных дней с даты исполнения поручения – предоставить отчет в виде скан-копии с помощью электронной почты.
- Не позднее 3(трех) календарных дней с даты исполнения поручения – предоставить оригинал отчета на бумажном носителе.

Отчеты должны содержать следующую информацию: наименование, количество, цену и стоимость реализованного Товара, дату реализации Товара покупателям, наименование покупателей.

К отчетам должны быть приложены копии договоров поставки, копии товарных накладных (УПД), подтверждающих реализацию Товара Комитентом, копии Актов приема-передачи Товара Комиссионером (в случае их наличия), копии платежных поручений, подтверждающих оплату Товара Комиссионеру.

5.2. Комиссионер обязуется перечислить Комитенту средства, причитающиеся Комитенту по сделкам, заключенным за счет последнего, в течение 30 (Тридцати) календарных дней с даты реализации Товара Комитента, которая определяется датой, указанной в товарных накладных, подтверждающих реализацию Товара Комитента.

Комиссионер в целях обеспечения своих обязательств по Договору обязуется предоставить Комитенту банковскую гарантию, отвечающую следующим требованиям:

- срок действия банковской гарантии не может быть менее одного года;
- условия банковской гарантии должны быть предварительно согласованы с Комитентом. Банковская гарантия должна быть безотзывной, а также предусматривать уплату банком Комитенту сумм задолженности Комиссионера за Товар Комитента, реализованный Комиссионером в рамках исполнения Договора, неустойки за просрочку обязательств Комиссионера и убытков Комитента.

Задолженность Комиссионера за Товар Комитента, реализованный Комиссионером в рамках исполнения Договора, ни в какой момент времени не может превышать сумму, на которую выдана банковская гарантия, даже если срок исполнения Комиссионером обязательства по передаче Комитенту денежных средств, причитающихся во исполнение сделок, заключенных с третьими лицами, не наступил.

5.3. Во исполнение обязательства, содержащегося в пункте 1.3 настоящего Договора, Комиссионер признает, что передача Комитенту средств, причитающихся во исполнение сделок, заключенных с третьими лицами, не зависит от исполнения обязательств такими третьими лицами.

6. Соответствие

6.1. Комиссионер, действуя самостоятельно или от имени своих Аффилированных лиц заверяет и гарантирует, что:

(i) Комиссионер и его Аффилированные лица несут единоличную ответственность за обеспечение соответствия Комиссионера и его Аффилированных лиц и их деятельности требованиям Применимого законодательства и за то, что они, насколько им это известно, соответствовали и далее будут соответствовать требованиям Применимого законодательства и, насколько им это известно, не предпринимали и не предпримут каких-либо действий (или не допустят бездействия), которые явились бы

«оригинал»

«копия»

основанием для привлечения Комитента к ответственности в соответствии с требованиями Применимого законодательства;

(ii) Насколько это известно Комиссионеру и его Аффилированным лицам, они не предлагали, не уплачивали, не давали или не предоставляли займы, равно как не обещали выплатить, дать или предоставить займы денежные средства или иные ценности в пользу или для блага любого Должностного лица, которые предназначались бы для целей, или могли бы рассматриваться в качестве попытки коррупционного решения следующих задач:

- оказания влияния на любой официальный акт или решение Должностного лица;
- побуждения Должностного лица к совершению действий (проявлению бездействия), являющихся нарушением их должностных обязанностей;
- предоставления любого не предусмотренного законом или противоречащего правилам деловой этики преимущества в области ведения бизнеса; или
- побуждения такого Должностного лица к использованию своего положения в рамках Государственного органа для целей воздействия или оказания влияния на любой акт или решение указанного Государственного органа для предоставления не предусмотренного законом или противоречащего правилам деловой этики преимущества бизнесу Комитента или Комиссионера.

6.2. По требованию Комитента, которое может быть заявлено не чаще одного раза в течение двенадцати последовательных месяцев срока действия Договора, Комиссионер обязуется предоставлять Комитенту документ, подтверждающий соответствие Комиссионера, его Аффилированных лиц и их деятельности требованиям настоящей статьи. Комитент вправе запрашивать подтверждающие документы и информацию также в случае наличия у Комитента оснований полагать, что Комиссионер и/или его Аффилированные лица допускают нарушение положений настоящей статьи.

6.3. В части своих отношений с Комитентом Комиссионер заявляет от том, что: а) он ведет и будет вести бухгалтерский учет, учетные документы и документы отчетности, счета и прочие документы, касающиеся платежей и расходов в полном соответствии с требованиями законодательства, при этом информация в таких документах является полной и точной и отражает характер и суммы сделок и расходов и б) он не имеет и не будет иметь или использовать никакого неучтенного имущества.

6.4. Комиссионер предпримет все усилия по взаимодействию с Комитентом по вопросам выяснения фактов и/или урегулирования любых споров в части исполнения настоящего Договора, включая передачу Комитенту информации клиентов/агентов Комиссионера, не являющейся конфиденциальной в соответствии с законодательством Российской Федерации.

6.5. В течение всего срока действия Договора и спустя 3 (три) года по его расторжении/истечении срока его действия, Комиссионер для целей аудита и мониторинга исполнения Договора обязуется по предварительному письменному запросу предоставлять Комитенту, его уполномоченным представителям и/или аудиторам право на доступ в помещения Комиссионера, его Аффилированных лиц или субподрядчиков, привлеченных в рамках исполнения настоящего Договора, а также право доступа к документам, которые имеют отношение к настоящему Договору («Аудит»). С учетом того, что Аудит требует доступа и анализа коммерчески важной информации Комиссионера, его Аффилированных лиц или субподрядчиков, эти действия будут проводиться профессиональными консультантами не аффилированной третьей стороны, назначаемыми Комитентом. Такие профессиональные консультанты направят Комитенту только ту информацию, которая непосредственно необходима для информирования Комитента о выполнении Комиссионером соответствующих конкретных положений Договора. Комиссионер в рамках обычных рабочих часов окажет содействие, необходимое Комитенту для целей проведения Аудита. Комитент обязан обеспечить, чтобы со всеми аудиторами были заключены соответствующие соглашения о конфиденциальности в отношении всех существенных вопросов. Комитент обязуется сохранять строгую конфиденциальность информации, полученной во время Аудита, и несет ответственность за доказанный реальный ущерб, причиненный Комиссионеру незаконным распространением такой информации, кроме случаев предоставления такой информации в соответствии с требованиями законодательств Российской Федерации, а также раскрытия такой информации уполномоченным органам других стран, включая, помимо всего прочего, Министерство юстиции США, Комиссию США по ценным бумагам и биржам и Управление Великобритании по борьбе с крупным мошенничеством.

6.6. Для целей настоящей статьи следующие термины имеют указанные ниже значения:

- «Применимое законодательство» означает Закон США о борьбе с коррупцией в международной деятельности (FCPA), российские антикоррупционные законы (т.е. применимые постановления соответствующих статей Уголовного Кодекса РФ и Кодекса об административных правонарушениях РФ, Федерального Закона № 273-ФЗ от 25 декабря 2008 г. «О противодействии коррупции»), без учета ограничений юрисдикции, а также Закон Великобритании «О противодействии коррупции» (UK Bribery Act), Конвенция ОЭСР «По борьбе с подкупом должностных лиц иностранных государств при проведении международных деловых операций» и все прочие нормативные акты, применимые к деятельности Комитента и Комиссионера по Договору;

- «Аффилированные лица» означает должностных лиц, директоров, сотрудников или агентов Комиссионера, а также любых его акционеров, участников, принципалов, владельцев и иных заинтересованных лиц;

«оригинал»

«копия»

- «Государственный орган» означает орган государственной власти или любой департамент, агентство или ведомство (включая любую компанию или другое лицо, находящиеся под контролем государства), политическую партию или международную общественную организацию;
- «Должностное лицо» означает любое должностное лицо, сотрудника или иное официальное лицо (а также, ближайших родственников таких лиц), работающих в Государственных органах, любое лицо, официально действующее от имени Государственного органа или любого кандидата на занятие политического поста.

7. Ответственность Комиссионера

7.1. Комиссионер отвечает перед Комитентом за утрату, недостачу или повреждение находящегося у него Товара Комитента.

7.2. Если при приеме Комиссионером Товара, принятого от Комитента, окажутся повреждения или недостача, которые могут быть замечены при наружном осмотре, а также в случае причинения кем-либо ущерба Товару Комитента, находящемуся у Комиссионера, Комиссионер обязан принять меры по охране прав Комитента, собрать необходимые доказательства и обо всем без промедления сообщить Комитенту.

7.3. Комиссионер, не застраховавший находящийся у него Товар Комитента, отвечает за его утрату, недостачу или повреждение.

7.4. В случае нарушения Комиссионером обязательств, установленных п.п. 5.1., 5.2. настоящего Договора, последний уплачивает Комитенту неустойку в размере 0,1% от суммы задолженности за каждый день просрочки исполнения.

7.5. Стороны не несут ответственность за неисполнение обязательств по настоящему Договору, если такое неисполнение было вызвано действием обстоятельств непреодолимой силы. Сторона, которая подверглась воздействию обстоятельств непреодолимой силы, должна подтвердить этот факт документом, выданным уполномоченным органом или организацией (Торгово-промышленными палатами и т.д.).

7.6. В случае нарушения обязательств, предусмотренных статьёй 6 настоящего Договора, Комитент вправе в одностороннем порядке отказаться от исполнения настоящего Договора, путем направления письменного уведомления.

8. Заключительные положения

8.1. Настоящий договор вступает в силу с момента его подписания Сторонами и действует до 31 декабря 2021 года и автоматически пролонгируется на 1 (один) календарный год, если ни одна из сторон не заявит в письменном виде о прекращении срока действия договора.

8.2. Если ни одна из Сторон после истечения срока действия договора не заявит о его расторжении, то договор считается возобновленным на тех же условиях сроком на один год.

8.3. Настоящий договор может быть прекращен вследствие отказа Комитента от исполнения договора.

8.4. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим договором, Стороны руководствуются действующим законодательством Российской Федерации.

8.5. Любые изменения и дополнения к настоящему договору действительны при условии, если они совершены в письменной форме, подписаны уполномоченными на то представителями Сторон.

8.6. После подписания настоящего договора все предварительные соглашения и договоренности в связи с ним утрачивают силу.

8.7. Настоящий договор составлен в двух экземплярах, имеющих равную юридическую силу, - по одному для каждой из Сторон.

8.8. Любые уведомления, необходимые или разрешенные настоящим Договором должны направляться по факсу либо электронной почте, после чего они должны быть продублированы заказанным письмом или доставлены курьером с запросом расписки о получении по адресу, указанному ниже.

Все такие уведомления считаются полученными с момента фактического получения первого экземпляра адресатом.

Адреса, по которым должны отправляться уведомления, приводятся ниже.

8.9. Сторонами установлен следующий порядок досудебного урегулирования споров, касающихся настоящего Договора: все претензии сторон направляются в письменной форме, на адрес места нахождения получателя претензии, актуальный на момент направления претензии.

Претензия должна включать (к претензии должны прилагаться):

- ссылку на договор, в отношении которого направляется претензия,
- ссылку на обстоятельства, послужившие причиной для претензии,
- конкретные претензионные требования,
- документы, подтверждающие претензионные требования,
- доверенность на подписанта претензии (в случае подписания претензии не тем лицом, которое имеет право без доверенности действовать от имени лица, направляющего претензию),
- расчёт денежных требований (в случае заявления таковых в претензии).

Получатель претензии вправе не рассматривать претензию, не соответствующую требованиям настоящего пункта.

«оригинал»

«копия»

Претензия должна быть направлена одним из следующих способов:

-курьер (нарочный);

-служба экспресс доставки корреспонденции (в квитанции/накладной службы экспресс доставки, отправителю претензии необходимо указать, что осуществляется отправка претензии с указанием её реквизитов);

-почта России (заказным письмом с описью вложения).

Направление претензии иными способами коммуникации, а именно факсовая связь, электронная переписка, и иные, не является надлежащим способом соблюдения досудебного порядка.

Срок рассмотрения и направления ответа на претензию: 14 календарных дней с момента получения претензии получателем.

Ответ на претензию направляется соответствующей Стороне в письменной форме любым из вышеуказанных способов.

В случае не достижения согласия, споры рассматриваются в Арбитражном суде г. Москвы.

9. Реквизиты и подписи Сторон

Комиссионер:

Комитент:

ООО «Нанолек»

Адрес: 127055, г. Москва, ул. Бутырский Вал, д. 68/70,
стр.1, этаж 2, пом I, ком 23-37

ИНН 7701917006 КПП 770701001

ОГРН 1117746339369

р/с 40702810338050014812 в ПАО «Сбербанк России»
г. Москва

к/с 30101810400000000225

БИК 044525225

Телефон: +7 (495) 648-26-87

Адрес электронной почты:

info@nanolek.ru

Первый заместитель генерального директора

_____/_____ /

_____/ **Стецюк М.В.** /

«оригинал»

«копия»

**Дополнительное соглашение №
по договору комиссии №**

г. Москва

«__» _____ 2021г.

_____, в лице _____, действующего на основании _____ (Лицензия № _____, выдана _____, действует _____), именуемое в дальнейшем «Комиссионер», с одной стороны и

Общество с ограниченной ответственностью «Нанолек», именуемое в дальнейшем «Комитент», имеющее лицензию № ФС-99-02-008066 от 05.10.2020 на осуществление фармацевтической деятельности, выданную Федеральной службой по надзору в сфере здравоохранения, в лице Первого заместителя генерального директора Стецюка М.В., действующего на основании Доверенности № _____ с другой стороны, и вместе именуемые «Стороны», составили настоящее Дополнительное соглашение к Договору комиссии _____ (далее – Договор) о нижеследующем:

1. Комитент передает на реализацию Комиссионеру по Договору следующий Товар:

Наименование товара	Кол-во, уп.	Цена Товара в соответствии с коммерческим предложением Комитента, за уп., вкл. НДС, руб.	Стоимость Товара в соответствии с коммерческим предложением Комитента, вкл. НДС, руб.	Вознаграждение Комиссионера за уп., в руб. без НДС., %

2. Итоговый размер вознаграждения составляет __ (_____) % от суммы совершенных сделок без НДС согласно документов, заявленных в отчете Комиссионера за отчетный месяц.

3. Вознаграждение Комиссионера НДС не облагается в связи с тем, что Комиссионер применяет упрощенную систему налогообложения на основании п. 2 ст. 346.11 глава 26.2 НК РФ и не является плательщиком НДС.

4. Место и сроки передачи Товара Комиссионеру: самовывоз со склада по адресу: _____ в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента подписания настоящего Дополнительного соглашения и оформления заявки Комиссионером. Стоимость доставки Товара от места передачи от Комитента Комиссионеру до места поставки конечному Покупателю учтена в стоимости вознаграждения Комиссионера.

5. Комиссионер обязан обеспечить в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации надлежащие условия хранения и температурный режим, необходимые для соблюдения условий перевозки Товара, определенные нормативной документацией на Товар и инструкцией по медицинскому применению Товара.

6. Поставка Товара конечному Покупателю осуществляется с разгрузкой транспортного средства по адресу, указанному конечным Покупателем в соответствующей заявке, силами и за счет Комиссионера, не позднее _____.

7. Срок годности Товара составляет не менее _____ на дату передачи Товара Комиссионером конечному Покупателю.

8. Оплата по сделкам, заключенным Комиссионером, осуществляется по факту поставки Товара в течение __ (_____) дней с даты подписания конечным Покупателем Акта приема-передачи Товара.

9. Настоящее Дополнительное соглашение составлено в 2 (двух) экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному – для каждой из Сторон.

Комиссионер:

_____/_____/

М.П.

Комитент:

Первый заместитель генерального директора

_____/М.В. Стецюк/

М.П.

«оригинал»

«копия»