	Информационный документ	1 из 49 Кол-во прил.4
	<b>КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»</b>	<b>Код: ИД-П00-00-003</b> <b>Версия: 2</b>

**УТВЕРЖДЕНО И ОДОБРЕНО**  
РЕШЕНИЕМ ЕДИНСТВЕННОГО УЧАСТНИКА  
ООО «Нанолек» № К-\_\_\_\_  
От «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2025 года

**Введение в действие**

**Актуализация**

Дата: 20.03.2025


\_\_\_\_\_

До: 31.12.2025

\_\_\_\_\_

**СОДЕРЖАНИЕ**

1	НАЗНАЧЕНИЕ	2
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	4
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	10
5.3	УСЛОВИЯ ДОСТАВКИ	11
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	17
8	СПИСОК ПРИЛОЖЕНИЙ	17
9	РЕГИСТРАЦИЯ ИЗМЕНЕНИЙ	18
10	РАЗРАБОТКА, СОГЛАСОВАНИЕ, УТВЕРЖДЕНИЕ	18
	ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Анкета контрагента	19
	ПРИЛОЖЕНИЕ 2. Виды премий	25
	ПРИЛОЖЕНИЕ 3. Базовая форма Акта на премии	29
	ПРИЛОЖЕНИЕ 4. Базовые формы дополнительных соглашений	30
	ПРИЛОЖЕНИЕ 5. Форма типового договора поставки (купли-продажи)	37
	ПРИЛОЖЕНИЕ 6. Договор комиссии	46

	Информационный документ	2 из 49 Кол-во прил.4
	<b>КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»</b>	<b>Код: ИД-П00-00-003</b> <b>Версия: 2</b>

## 1 НАЗНАЧЕНИЕ

Настоящая Коммерческая политика (далее – «Коммерческая политика») стандартизует и регулирует коммерческую деятельность ООО «НАНОЛЕК» (далее – Общество) в отношении 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 через покупателей (дистрибьюторов), осуществляющих приобретение Продукции с целью их последующей реализации конечным потребителям. В дальнейшем, такие покупатели (дистрибьюторы) в тексте настоящей Коммерческой политики именуется также «Коммерческие партнеры».

К Коммерческим партнерам не относятся:

- медицинские организации любой формы собственности;
- лица, осуществляющие закупки на основании Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», а также Федерального закона от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»;
- лица, входящие с Обществом в одну группу лиц по основаниям, предусмотренным статьей 9 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции»;
- благотворительные организации, осуществляющие деятельность в соответствии с Федеральным законом от 11.08.1995 № 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и добровольчестве (волонтерстве)», с которыми Общество взаимодействует в рамках реализуемых ими проектов оказания благотворительной помощи (пожертвования) третьим лицам,
- организации, любой формы собственности, закупающие лекарственные препараты с целью осуществления медицинских исследований, включая клинические исследования.

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. Коммерческая Политика является обязательной для применения всеми сотрудниками Общества, задействованными в установлении и поддержании договорных отношений с Коммерческими партнерами.

## 3 ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

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

Подотчетный (A) – сотрудник(-и) с полномочиями согласования или отказа в согласовании

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

	Информационный документ	3 из 49 Кол-во прил.4
	<b>КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»</b>	<b>Код: ИД-П00-00-003</b> <b>Версия: 2</b>

Поддерживающий (S) – сотрудник(-и), оказывающий(-ие) поддержку Ответственному (R) сотруднику

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

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

<b>Ответственность</b>	Коммерческий блок	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
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).

В связи с этим Общество придает особое значение выбору своих Коммерческих партнеров, проводит 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;

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

	Информационный документ	4 из 49 Кол-во прил.4
	<b>КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»</b>	<b>Код: ИД-П00-00-003</b> <b>Версия: 2</b>

- 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 и службой по корпоративной безопасности, оценка финансовой состоятельности контрагента осуществляется сотрудниками финансового департамента общества.


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

- 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;

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

	Информационный документ	5 из 49 Кол-во прил.4
	<b>КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»</b>	<b>Код: ИД-П00-00-003</b> <b>Версия: 2</b>

- 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 Коммерческий комитет предоставляются менеджером по тендерам и дистрибьюции, после получения результатов проверки Коммерческого партнера сотрудниками службы корпоративной безопасности Общества.

Учитывая это, Общество требует от Коммерческих партнеров принятия адекватных мер по противодействию коррупции и соблюдения ими требований ст. 13.3 Федерального 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 Продукции Общества предъявляются особые требования в отношении температурного режима при

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

	Информационный документ	6 из 49 Кол-во прил.4
	<b>КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»</b>	<b>Код: ИД-П00-00-003</b> <b>Версия: 2</b>

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».

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 (Коммерческим партнером) соглашения о качестве по форме, применимой в Обществе и согласованной Обществом. Решение о заключении с потенциальными Коммерческими партнерами (Коммерческим партнером) соглашения о качестве принимается Обществом по представлению Коммерческого 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 Коммерческому комитету.

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

- о соответствии стандартам Общества в части антикоррупционной политики;

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

	Информационный документ	7 из 49 Кол-во прил.4
	<b>КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»</b>	<b>Код: ИД-П00-00-003</b> <b>Версия: 2</b>

- 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 партнером убытков, связанных с таким расторжением.

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 Коммерческим Комитетом Общества. В случае необходимости, дополнительно в работе оценочного комитета могут принимать участие: Заместитель генерального директора по финансам 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.

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

	Информационный документ	8 из 49 Кол-во прил.4
	<b>КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»</b>	<b>Код: ИД-П00-00-003</b> <b>Версия: 2</b>

**Критерии, принимаемые во внимание Коммерческим 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;
- 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 корпоративной безопасности Общества.


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

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



	Информационный документ	9 из 49 Кол-во прил.4
	<b>КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»</b>	<b>Код: ИД-П00-00-003</b> <b>Версия: 2</b>

- 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 оснащённости Коммерческих партнеров.

**Критерии, принимаемые во внимание Коммерческим 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.**

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 Коммерческим 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 Коммерческим комитетом выносится предложение о заключении договора поставки с потенциальным Коммерческим партнером, Коммерческий комитет поручает департаменту продаж Общества организовать заключение договора с таким потенциальным Коммерческим партнером. В случаях, предусмотренных Уставом и внутренними документами Общества, Коммерческий комитет выносит на рассмотрение уполномоченного органа управления Общества вопрос о заключении договора с потенциальным Коммерческим партнером, рекомендованного Коммерческим 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, Коммерческий 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.

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

	Информационный документ	10 из 49 Кол-во прил.4
	<b>КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»</b>	<b>Код: ИД-П00-00-003</b> <b>Версия: 2</b>

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 Коммерческого 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 Коммерческого Комитета, утверждаются приказом за подписью генерального директора.

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 характеризуются иным конкурентным окружением, различаются 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.

Коммерческий 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.

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

	Информационный документ	11 из 49 Кол-во прил.4
	<b>КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»</b>	<b>Код: ИД-П00-00-003</b> <b>Версия: 2</b>

Коммерческий комитет Общества может также устанавливать дополнительные Премии/Скидки (и/или Премию/ скидку по увеличенной шкале) в отношении препаратов или партий препаратов, имеющих особенности, такие как низкий ОСГ (остаточный срок годности), который менее 50% или менее 12 месяцев, 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;
- 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 СП3.3.2.3332-16 «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, 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

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

	Информационный документ	12 из 49 Кол-во прил.4
	<b>КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»</b>	<b>Код: ИД-П00-00-003</b> <b>Версия: 2</b>

Коммерческой Политики и утверждаются компетентным Органом управления Общества на основе рекомендации Кредитного комитета. Базовые цены устанавливаются в прайс - листе, 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.

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;

	Информационный документ	13 из 49 Кол-во прил.4
	<b>КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»</b>	<b>Код: ИД-П00-00-003</b> <b>Версия: 2</b>

- 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.

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 Коммерческого 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 30 календарных дней, изменение, в том числе, отклонение от установленного настоящим пунктом предельного срока оплаты (30 календарных дней) производится по предложению и на основании рекомендаций Коммерческого 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 Коммерческим Комитетом.

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

	Информационный документ	14 из 49 Кол-во прил.4
	<b>КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»</b>	<b>Код: ИД-П00-00-003</b> <b>Версия: 2</b>

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 80 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 Коммерческого комитета.

Допускается изменение Обществом условий оплаты по договору в одностороннем порядке в случае наличия двух и более нарушений графика оплаты закупленной Продукции либо в случае однократного нарушения графика оплаты закупленной Продукции на срок более 5 (пяти) рабочих дней.

При нарушении графика оплаты на срок свыше 5 (пяти) рабочих дней премия не выплачивается. Наличие Просроченной дебиторской задолженности Коммерческого партнера допускает применение к нему санкций в виде: пересмотра условий оплаты, ограничения кредитного лимита и изменения/ аннулирования премии.


Допускается осуществление расчетов с помощью аккредитива, открываемого Покупателем не менее чем за 5 календарных дней до планируемой даты отгрузки партии Товара в согласованном с Поставщиком банке. Аккредитив должен быть безотзывным, сроком действия не менее 45 календарных дней начиная с даты предполагаемой отгрузки Товара.

## 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


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

	Информационный документ	15 из 49 Кол-во прил.4
	<b>КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»</b>	<b>Код: ИД-П00-00-003</b> <b>Версия: 2</b>

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;
- **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, дистрибьюции) с Обществом, осуществляющий приобретение Продукции у Общества с целью ее последующей реализации конечным потребителям;
- **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;
- **Коммерческий 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;


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

	Информационный документ	16 из 49 Кол-во прил.4
	<b>КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»</b>	<b>Код: ИД-П00-00-003</b> <b>Версия: 2</b>

- **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 (дистрибьюции), 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 (дистрибьюции);
- **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, предоставляемое 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
- **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;
- **региональный сегмент** – сегмент рынка, включающий в себя Госпитальный канал поставок, Региональные программы льготного лекарственного обеспечения, Государственные целевые программы, а также иные каналы поставок, финансируемые из региональных бюджетных средств субъектов Российской Федерации, а также коммерческий канал поставок, состоящий из коммерческих свободных закупок. Поставка в данный сегмент осуществляется на основании региональных торгов, поставок Коммерческим партнерам для конечной реализации ими напрямую или через своих контрагентов в Аптечных сетях, клиниках и др.
- **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

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



	Информационный документ	17 из 49 Кол-во прил.4
	<b>КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»</b>	<b>Код: ИД-П00-00-003</b> <b>Версия: 2</b>

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.

- **Федеральный сегмент** – сегмент рынка, включающий в себя Федеральный, Бюджетный и Госпитальный каналы поставок, а также иные каналы поставок, финансируемые из федеральных бюджетных средств. Федеральный канал поставок включает в себя Федеральную программу ОНЛС, Программу по дорогостоящим лекарственным средствам, Национальный календарь прививок (НКПП). Поставка в данный сегмент осуществляется на основании федеральных торгов.

6.2 В данном ИД применяются следующие сокращения с соответствующими обозначениями:

## 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.

Приложение 4. Базовые формы дополнительных соглашений.

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


Приложение 6. Договор комиссии.

## 9 РЕГИСТРАЦИЯ ИЗМЕНЕНИЙ

№ Версии	Дата введения в действие	Описание изменения
1	07.02.2025	


«оригинал»

«копия»

	Информационный документ	18 из 49 Кол-во прил.4
	<b>КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»</b>	<b>Код: ИД-П00-00-003</b> <b>Версия: 2</b>

## 10 РАЗРАБОТКА, СОГЛАСОВАНИЕ, УТВЕРЖДЕНИЕ

Действие	Должность	ФИО	Подпись	Дата
<b>Утвердил</b>	Генеральный директор	Е.В. Баринов		
<b>Согласовал</b>	Руководитель отдела по юридическим вопросам	А.А. Таранина		
	Директор по закупкам и логистике	Ю.С. Бобров		
<b>Разработал</b>	Заместитель генерального директора, по коммерческой деятельности	Е.А. Стукун		

	Информационный документ	19 из 49 Кол-во прил.4
	КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»	Код: ИД-П00-00-003 Версия: 2


ПРИЛОЖЕНИЕ 1

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

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

<sup>1</sup> Если не совпадает с адресом места нахождения

<sup>2</sup> 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.

	Информационный документ	20 из 49 Кол-во прил.4
	<b>КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «Нанолек»</b>	<b>Код: ИД-П00-00-003</b> <b>Версия: 2</b>

Достоверность сведений подтверждаем

\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /

Подпись

И.О. Фамилия, Должность

М.П.

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**ПЕРЕЧЕНЬ ДОКУМЕНТОВ**

для индивидуальных предпринимателей	для юридических лиц		
	<b>для проверки полномочий представителя:</b>		
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
	<b>для проверки правоспособности</b>		
-	Устав		заверенная копия
Свидетельство о государственной регистрации			заверенная копия
Свидетельство о постановке на налоговый учёт			заверенная копия
<b>для проверки прочих сведений</b>			
АНКЕТА КОНТРАГЕНТА Документы, подтверждающие наличие особых режимов налогообложения			оригинал  заверенная копия
<b>при заключении договоров на поставку продукции ООО НАНОЛЕК</b>			
Лицензии			заверенные копии
<b>при осуществлении контрагентом лицензируемой деятельности или деятельности, требующей допусков и разрешений</b>			
Указанные документы			заверенные копии

«оригинал»

«копия»