

## Приложение 13 к Коммерческой политике от 19 декабря 2019 года

### КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

#### 1. Общие положения

1.1. Общество является поставщиком Продукции IPSEN на российском рынке и осуществляет ее реализацию через развитую сеть оптовых Дистрибьюторов.

1.2. Дистрибуция будет успешной и эффективной только в случае привлекательности продукта с точки зрения дистрибьютора, что определяется, в первую очередь, прибылью дистрибьютора, полученной от реализации данной продукции. Основное влияние на параметры прибыли каждого отдельно взятого дистрибьютора оказывают коммерческие условия, согласно которым продается продукция.

1.3. В связи с вышеизложенным, для стимулирования Действующих Дистрибьюторов к активному, эффективному и взаимовыгодному сотрудничеству, отвечающему интересам Общества, Обществом были разработаны настоящие Коммерческие условия сотрудничества.

1.4. Настоящие Коммерческие условия сотрудничества содержат общие коммерческие правила поставок Продукции IPSEN Действующим Дистрибьюторам на равных и недискриминационных условиях сотрудничества и включают в себя информацию о применяемых ценах, виды и размер премий, предоставляемых Обществом своим Дистрибьюторам, условия оплаты и отгрузки Продукции IPSEN, а также условия и размер кредитных лимитов, устанавливаемых Обществом для Дистрибьюторов в случае необходимости.

1.5. Настоящие Коммерческие условия сотрудничества применяются в отношении всех Действующих Дистрибьюторов.

#### 2. Цели

2.1. Ключевыми целями создания настоящих Коммерческих условий сотрудничества являются:

- построение долгосрочных и стратегически выгодных деловых отношений с Действующими Дистрибьюторами на равных и недискриминационных условиях;
- стимулирование эффективного развития дистрибьюторской сети для Продукции IPSEN;
- увеличение рынков сбыта и поддержание планов продаж Продукции IPSEN;
- обеспечение гарантированного наличия такого объема Продукции, который необходим для максимально полного удовлетворения потребностей пациентов и Конечных потребителей в высококачественных лекарственных препаратах IPSEN на территории Российской Федерации.

#### 3. Область применения

3.1. Коммерческие условия сотрудничества являются определяющим и направляющим положением при реализации основных функций/направлений деятельности Общества, таких как:

- 1) Подготовка к подписанию Дистрибьюторских соглашений с Деловыми партнерами и контроль за их выполнением, определение номенклатуры поставок, определение коммерческих условий по всей номенклатуре поставок, определение и согласование с

Финансовым отделом условий платежа и предоставляемой кредитной линии в соответствии с настоящими Коммерческими условиями сотрудничества, контроль дебиторской задолженности по произведенным поставкам.

- 2) Участие в централизованных федеральных, региональных и ведомственных бюджетных закупках, тендерах и конкурсах.
- 3) Контроль движения Продукции, денежных средств и торговых взаимоотношений между Обществом и Дистрибьюторами, органами здравоохранения федерального и(или) регионального уровней.

#### **4. Ценообразование**

4.1. Для всех сегментов и каналов поставок, на которые распространяется Политика, Общество использует стандартный прайс-лист, приведенный в Приложениях 1 и 2 к Политике. Реализация Продукции IPSEN осуществляется Обществом по ценам, указанным в Приложениях 1 и 2, опубликованных на Сайте Общества в момент получения Обществом заказа на поставку Продукции IPSEN. Прайс-лист в рамках Приложений 1 и 2 к Политике утверждается приказом Генерального директора Общества.

Общество вправе в одностороннем порядке вносить изменения в цены, указанные в Приложениях 1 и 2 к Политике. Новые цены вступают в силу с даты их публикации на Сайте Общества и применяются к поставкам Продукции IPSEN по заказам, полученным после даты публикации.

Общество оставляет за собой право устанавливать коммерческие условия реализации Продукции IPSEN, отличные от условий, предусмотренных настоящим пунктом, для отдельных категорий Продукции, в том числе для Продукции с истекающим сроком годности, Продукции, впервые выпускаемой на рынок, а также в отношении Продукции, применительно к которой Обществом утверждены специальные программы продвижения. Решение об установлении таких условий принимается Генеральным директором Общества, подлежит обязательной публикации на Сайте Общества и вступает в силу с даты такой публикации.

В случае поставки жизненно-необходимых и важнейших лекарственных препаратов в ценах на Продукцию IPSEN, указанных в Приложениях 1 и 2 к Политике, учтены фактические отпускные цены производителей и установленные государством предельные оптовые надбавки.

#### **5. Премии**

5.1. **Премия** - важнейший инструмент повышения интереса к реализуемой Обществом Продукции IPSEN. Предоставление премий осуществляется в следующих целях:

- обеспечение высокого качества взаимодействия Общества со всеми Дистрибьюторами и на этой основе увеличение объемов продаж, дальнейший рост доходности Общества,
- завоевание новых сегментов рынка на территории РФ и удержание занимаемых рыночных позиций,
- стимулирование спроса на Продукцию IPSEN, завоевание новых и удержание

- существующих покупателей,
- формирование приверженности Дистрибьюторов к Продукции IPSEN.

## 5.2. Система действующих премий разработана Обществом с учетом следующих факторов:

- состояния конкурентной среды и типов товарных рынков (его сегментов), в которых функционирует Общество;
- спроса на конкретный вид товара;
- особенностей товара и каналов его сбыта;
- сравнительных характеристик Продукции IPSEN и товаров конкурентов;
- уровня общей доходности Общества;
- характера ценового решения (кратко-срочного или долгосрочного);
- ограничений со стороны налогового законодательства и иных параметров.

5.3. Премии выплачиваются Обществом в адрес Дистрибьюторов в случае выполнения Дистрибьютором условий и достижения целевых показателей, предусмотренных к таким премиям настоящим Приложением и отраженных в Дистрибьюторских соглашениях.

5.4. Премия выплачивается на основании подписанного обеими сторонами Акта сверки по премиям, составляемого Обществом по форме, утвержденной внутренними документами Общества.

5.5. Премии предоставляются в отношении всей Продукции IPSEN, указанной в Приложениях 1 и 2 к Политике. Дистрибьюторам могут выплачиваться следующие виды премий:

### 5.5.1. Премии по итогам продаж

Премия по итогам объема закупок – данный вид премии может выплачиваться за достижение определенного целевого объема закупок Продукции IPSEN за отчетный период и способствует поддержанию Дистрибьюторами оптимального уровня товарных запасов по Продукции IPSEN для удовлетворения потребностей регионов, а также стимулирует дополнительную активность Дистрибьюторов по привлечению клиентов по данной Продукции IPSEN.

Размер такой премии составляет до 10 (десять) % от превышающего целевой объем закупок, достигнутого Дистрибьютором в рублях за отчетный период, без НДС. Указанный размер премии может пересматриваться Обществом не чаще одного раза в отчетный период.

Целевой объем закупок рассчитывается отдельно в отношении каждого подвида Продукции (IPSEN) на основе истории закупок, текущей доли Продукции в продажах Общества, текущего складского запаса и прогнозируемых трендов продаж на ежеквартальной основе, определяется Обществом и является общедоступной информацией, доводимой до сведения Дистрибьюторов, например (но, не ограничиваясь), следующим способом: электронная почта, Сайт Общества и/или другие информационные каналы связи.

Сумма в рублях, на которую Дистрибьютор закупает Продукцию IPSEN у Общества в течение отчетного периода (фактический объем закупок), должна рассчитываться как совокупная стоимость закупок Продукции IPSEN (соответствующего подвида),

поставленной Обществом, без НДС, и сумм в рублях, в отношении которых Дистрибьютор вернул такую Продукцию, а Поставщик принял такой возврат, вне зависимости от оснований возврата.

В случае, если достигнутый Дистрибьютором за отчетный период объем закупок составляет менее целевого, премия по итогам объема закупок за соответствующий квартал не начисляется и не выплачивается.

#### **5.5.2. Премия в целях стимулирования программных продаж**

Исходя из коммерческих и социальных соображений, Общество стремится обеспечить реализацию Продукции IPSEN не только в коммерческом сегменте сферы обращения, но и в публичном сегменте, т.е. реализацию Продукции IPSEN в рамках Федерального закона от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ и в рамках Федерального закона от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ.

С учетом этого в целях стимулирования Дистрибьюторов к продажам в бюджетном сегменте, Общество может предоставлять Дистрибьюторам премию в целях стимулирования программных продаж. Такая премия может предоставляться за достижение возможности поставки Продукции IPSEN в рамках закупок, осуществляемых на средства ведомственных, федерального и региональных бюджетов.

Дистрибьютор может попытаться инициировать рассмотрение Обществом вопроса о предоставлении рассматриваемой премии в случае его участия в закупках, осуществляемых на средства ведомственных, федерального и региональных бюджетов. Запрос на предоставление такой премии направляется Обществу перед принятием решения об участии Дистрибьютора в сделке по электронной почте.

Основными факторами в принятии решения о возможности предоставления премии и в выборе размера Премии в целях стимулирования программных продаж являются объем закупки, потенциал дальнейших закупок и приблизительное соотношение цен в рамках коммерческого сегмента продаж (в аптеки) и в рамках ранее состоявшихся закупок на средства ведомственных, федерального и региональных бюджетов.

Размер премии устанавливается Обществом до проведения соответствующих торгов либо иной применимой формы бюджетных закупок. Премия предоставляется независимо от того, осуществил ли Дистрибьютор поставки в рамках бюджетного сегмента напрямую или одни осуществлены его субдистрибьюторами.

Выплата премии в целях стимулирования программных продаж требует предоставления Дистрибьютором Обществу (если применимо):

- документа, подтверждающего факт проведения бюджетных закупок (письмо, в котором указано наименование учреждения, проводившего закупки, а также наименование (-я) продукции, ее количество и дата тендерной документации из таких официальных источников, подтверждающих проведение закупок, как [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru), или иных официальных источников),
- копии протокола аукциона либо документов, определяющих выбранного поставщика в рамках иной формы закупок, и договора, на основании которых достигнута возможность поставки Продукции IPSEN,
- копий документов, подтверждающих факт поставки Продукции IPSEN (товарные накладные, транспортные накладные).

Общество вправе отменить решение о выплате премии и потребовать Дистрибьютора возратить сумму премии в целях стимулирования программных продаж, если после проведения торгов либо иной формы закупок соответствующий контракт на поставку продукции расторгнут покупателем в связи с его ненадлежащим выполнением со стороны поставщика либо Продукция IPSEN не поставлена в рамках закупок, проводимых на основании федеральных законов № 44-ФЗ/ 223-ФЗ, по любым иным основаниям (ее поставка в рамках таких закупок не подтверждена документально).

5.6. По общему правилу, размер премии по каждому наименованию/подвиду Продукции и по каждому виду премии, которые перечислены в п. 5.5.1 настоящего Приложения, суммируется с премиями по другим наименованиям/подвидам Продукции и с другими премиями, указанными в п. 5.5.1. При этом премия в целях стимулирования программных продаж и премия за поставку физическому лицу в особых случаях не суммируются с иными видами премий, предусмотренными настоящим Приложением, и полностью заменяют их в отношении тех отгрузок, по которым предоставляются.

5.7. Общество оставляет за собой право устанавливать дополнительные виды премий для Дистрибьюторов, либо изменять и(или) отменять действующие. Решение о введении, изменении или отмене премий принимается Обществом и оформляется Приказом Генерального директора Общества. По результатам принятия соответствующего решения Общество включает соответствующие изменения в настоящие Коммерческие условия сотрудничества и доводит данные изменения до сведения всех Действующих Дистрибьюторов путем направления обновленной версии Коммерческих условий сотрудничества всем Действующим Дистрибьюторам по электронной почте, по почте или по факсу.

5.8. Предоставляемые Обществом Премии не изменяют цену Продукции IPSEN, а также не считаются согласием на снижение цены или обещанием снижения цены в будущем. Предоставляемые премии не облагаются НДС.

## **6. Условия оплаты.**

6.1. В связи с необходимостью минимизации коммерческих рисков, связанных с неоплатой поставленной Продукции IPSEN, Общество осуществляет отгрузку товара Дистрибьюторам на условиях 100% предоплаты.

6.2. Общество также может предоставить отсрочку по оплате Продукции любому Дистрибьютору по его запросу при условии, что в отношении данного Дистрибьютора привлеченная Обществом страховая компания предоставила страхование риска неоплаты Продукции Дистрибьютором (застраховала кредитный лимит) (согласно условиям ст. 8 настоящего Приложения). Точный период отсрочки для Дистрибьютора определяется в соответствии с условиями страхования кредитных лимитов, предлагаемыми страховой компанией для данного Дистрибьютора.

6.3. Дистрибьютор вправе направлять запросы о предоставлении отсрочки на соответствующий срок не более 2 (двух) раз за календарный год.

6.4. Условия оплаты могут быть пересмотрены Обществом в одностороннем порядке в случае их грубого и/или систематического нарушения со стороны Дистрибьютора.

6.5. Учитывая особенности рыночной ситуации, Общество предоставляет определенные преимущества Дистрибьюторам, работающим по предоплате. Такие преимущества включают в себя предоставление определенной в соответствии с настоящим Приложением премии и первоочередное право на закупку дефектурной продукции (подержание запасов продукции).

## **7. Условия отгрузки Продукции IPSEN.**

7.1. Минимальный заказ на поставку составляет 1 000 000 рублей без НДС. Данное правило не применяется к отгрузкам по Бюджетному Сегменту (в отношении Бюджетного Сегмента какой-либо минимальной суммы заказа не устанавливается).

7.2. Продукция может отгружаться Дистрибьютору в случаях отсутствия просроченной дебиторской задолженности по ранее произведенным поставкам, отсутствия превышения кредитного лимита, установленного для данного Дистрибьютора, а также при отсутствии иных оснований для приостановления поставок, установленных Политикой.

7.3. В случае наличия просроченной дебиторской задолженности или превышения уровня кредитного лимита отгрузка продукции Дистрибьютору не производится.

7.4. Отгрузка осуществляется на условиях самовывоза со склада Общества, расположенного по адресу: 109428, Рязанский проспект, д.16, если иное не оговорено дополнительно.

## **8. Кредитные лимиты**

8.1. Общество устанавливает для своих Дистрибьюторов кредитные лимиты. Кредитный лимит представляет собой максимальную/предельную денежную сумму задолженности по оплате Продукции, которая может быть установлена для Дистрибьютора и подлежит оплате в течение периода отсрочки платежа, установленного для Дистрибьютора.

8.2. Кредитный лимит может быть предоставлен Дистрибьютору только в случае его покрытия страхованием риска неоплаты Продукции. Указанное страхование осуществляется Обществом самостоятельно в отношении каждого Дистрибьютора, обратившегося за предоставлением кредитного лимита, с привлечением независимой страховой компании и в соответствии с ее условиями. В некоторых случаях, на основании требования страховой компании Общества, Общество может запросить Дистрибьютора предоставить дополнительные финансовые гарантии, обеспечивающие выполнение платежных обязательств Дистрибьютора, к которым относятся, в числе прочего, (i) независимая гарантия, (ii) договор поручительства, и прочее.

8.3. Размер кредитного лимита, предоставляемого Обществом дистрибьютору, строго соответствует лимитам, предлагаемым страховой компанией для данного Дистрибьютора.

8.4. При использовании всей суммы кредитного лимита, Дистрибьютор не может разместить заказы на поставку Продукции IPSEN до тех пор, пока не снизит общую неоплаченную сумму денежной задолженности перед Обществом. Суммы новых заказов в совокупности с неоплаченными суммами по предыдущим заказам не должны превышать суммы установленного для Дистрибьютора кредитного лимита.

8.5. В случае отказа страховой компании застраховать риск неоплаты Продукции данным Дистрибьютором, отсрочка платежа такому Дистрибьютору не предоставляется и поставка товара такому Дистрибьютору может быть осуществлена только при условии 100% предоплаты.

## **9. Порядок согласования премий**

9.1. Обсуждение с Дистрибьютором коммерческих условий поставки Продукции IPSEN проводится уполномоченными сотрудниками Общества в рамках условий, установленных настоящим Приложением. Коммерческие условия, применимые к Дистрибьютору, фиксируются в Дистрибьюторском соглашении, заключаемом с таким Дистрибьютором.

9.2. Не допускается применение к Дистрибьютору иных коммерческих условий, которые согласовываются между сторонами отдельно от условий, установленных в настоящем Приложении, и допускают индивидуальные и преимущественные варианты сотрудничества такого Дистрибьютора с Обществом по сравнению с остальными Дистрибьюторами.

9.3. Все премии, указанные в настоящем Приложении, выплачиваются Обществом Дистрибьютору при условии надлежащего выполнения Дистрибьютором всех условий Политики и Дистрибьюторского соглашения (включая, в частности, но не ограничиваясь п. 7.5. и п. 12.1 Политики) и одновременно с этим при отсутствии выявленных Обществом фактов несоответствия Дистрибьютора Критериям выбора, указанным в Раздела 4 Политики.

9.4. Выплата премии производится путем перечисления денежных средств на расчетный счет Дистрибьютора или уменьшения дебиторской задолженности Дистрибьютора в результате зачета встречных однородных требований.

9.5. Уменьшение дебиторской задолженности осуществляется на основании Акта сверки по премиям, содержащего положения о зачете встречных однородных обязательств.