

Утверждаю:

Управляющий директор

ООО «Атриум Инновейшнс РУС»



Н.Н. Большаков

«27» 06 2018 год

Коммерческая политика

ООО «Атриум Инновейшнс РУС»

Москва, 2018

1. Область применения

1.1 Коммерческая политика является внутренним нормативным документом Атриум Инновейшнс долгосрочного действия, устанавливающим основные принципы коммерческой реализации Препараторов и построения взаимоотношений с потенциальными или действующими Контрагентами на территории Российской Федерации.

Реализация Препараторов осуществляется в соответствии с принципами:

- равнодоступность и равные (недискриминационные) условия сделок для всех контрагентов, действующих на одном рынке, в соответствии с действующим законодательством;
- единое для всех контрагентов, действующих на одном товарном рынке ценообразование;
- публичность и доступность информации о ценообразовании.

1.2 Коммерческая политика содержит требования, предъявляемые к Контрагентам (критерии выбора Контрагентов), процедурам и срокам принятия решений о заключении или об отказе в заключении договоров с Контрагентами на поставку Препараторов, порядку рассмотрения заказов Контрагентов на поставку Препараторов по заключенным договорам, а также правила определения коммерческих условий поставок, включая виды и основания предоставления поощрений (скидок/премий) Контрагентам. При реализации Препараторов Атриум Инновейшнс обеспечивает всем покупателям недискриминационные ценовые условия в соответствии с действующим законодательством.

1.3 Целями Коммерческой политики являются:

- обеспечение соблюдения норм российского законодательства, включая антимонопольное законодательство;
- обеспечение нейтрального и справедливого отношения ко всем Контрагентам;
- обеспечение конкурентоспособности Препараторов на всей территории Российской Федерации;
- обеспечение максимально эффективного взаимодействия с Контрагентами;
- обоснование экономической целесообразности сотрудничества Атриум Инновейшнс с Контрагентами;
- защита интересов Атриум Инновейшнс.

1.4 Положения Коммерческой политики являются обязательными для исполнения сотрудниками Атриум Инновейшнс, в сферу ответственности которых входят формирование коммерческих условий для Контрагентов и построение иных взаимоотношений между Атриум Инновейшнс и Контрагентами.

2. Основные понятия

«Атриум Инновейшнс» - ООО «Атриум Инновейшнс РУС».

«Договор поставки» - договор между Атриум Инновейшнс и Контрагентом, устанавливающий условия поставки Препараторов Контрагенту.

«Заказ» - заказ Контрагента на поставку Препараторов, размещаемый Контрагентом и подтверждаемый Атриум Инновейшнс в порядке, предусмотренном Договором поставки и настоящей Коммерческой политикой.

«Заказчик» - государственный или муниципальный заказчик либо бюджетное учреждение, государственное, муниципальное унитарные предприятия, осуществляющие закупки, в том числе Препаратов.

«Закон о защите конкуренции» - Федеральный закон РФ от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

«Коммерческая политика» - настоящая коммерческая политика, являющаяся внутренним нормативным документом Атриум Инновейшэнс.

«Контрагенты» - юридические лица и индивидуальные предприниматели (покупатели), приобретающие Препараты Атриум Инновейшэнс на основании Договора поставки.

«Минимальный годовой товарооборот» - минимальный годовой показатель объема приобретения Препаратов Контрагентом в стоимостном выражении, наличие возможности соблюдения которого является необходимым условием заключения Договора поставки.

«Минимальный разовый заказ» - минимальная сумма заказа на приобретение Препаратов, недостижение которого является основанием для отказа в осуществлении поставки Контрагенту Атриум Инновейшэнс.

«Объемный бонус» - сумма денежных средств, предоставляемая Атриум Инновейшэнс Покупателю в связи с выполнением Покупателем определенных условий Договора в порядке и размере, согласованных Сторонами в Договоре поставки, учитывая положения настоящей Коммерческой политики.

«Прайс-лист» - прайс-лист, содержащий единые для всех Контрагентов цены на Препараты, утвержденные Атриум Инновейшэнс.

«Препараты» - лекарственные препараты «Вобэнзим» и «Флогэнзим».

«Скидка» - уменьшение цены на Препарат, производимое до передачи Препаратов Покупателю в соответствии с согласованными Сторонами условиями, порядке и размере, предусмотренными Коммерческой политикой и Договором поставки. Цена товара указывается в товаросопроводительных документах с учетом Скидки.

«Кредитный лимит» - сумма единовременной задолженности Контрагента перед Атриум Инновейшэнс на дату подписания спецификации и на дату поставки, то есть задолженность по поставкам, срок оплаты по которым уже наступил либо еще не наступил на соответствующую дату. При достижении максимально допустимого Кредитного лимита Атриум Инновейшэнс вправе отказать Контрагенту в поставке очередной партии Препаратов.

3. Контрагенты Атриум Инновейшэнс

3.1 Атриум Инновейшэнс осуществляет оптовую реализацию Препаратов только Контрагентам, под которыми понимаются хозяйствующие субъекты, отвечающие требованиям настоящей Коммерческой политики, осуществляющие коммерческую деятельность по реализации лекарственных препаратов, в том числе Препаратов на российском рынке преимущественно оптовым покупателям. Такой подход к реализации Препаратов позволяет Атриум Инновейшэнс обеспечивать максимально эффективное распространение и продвижение Препаратов по всей территории Российской Федерации, постоянное присутствие Препаратов на российском рынке. Это достигается за счет логистической инфраструктуры Контрагентов, позволяющей им осуществлять регулярность поставок значительного объема Препаратов (эффект масштаба) на

значительной территории, что в свою очередь также приводит к оптимизации процессов планирования и управления внутри организационной структуры Атриум Инновейшенс.

4. Критерии выбора Контрагентов

4.1 При анализе Контрагентов на предмет возможного сотрудничества Атриум Инновейшенс производит комплексную проверку Контрагента на предмет его соответствия следующим критериям:

4.1.1. Правоспособность потенциального Контрагента;

4.1.2. Финансовая устойчивость/состоятельность потенциального Контрагента;

4.1.3. Деловая репутация потенциального Контрагента;

4.1.4. Соответствие потенциального Контрагента возможности соблюдения/выполнения требований настоящей Коммерческой политики о Минимальном годовом товарообороте Препаратов и Минимальном разовом заказе Препаратов.

4.2 Правоспособность потенциального Контрагента устанавливается в соответствии со следующими требованиями:

4.2.1. Наличие регистрации в качестве юридического лица;

4.2.2. Наличие документов, подтверждающих полномочия единоличного исполнительного органа юридического лица и главного бухгалтера;

4.2.3. Наличие действующей лицензии на осуществление фармацевтической деятельности;

4.2.4. Отсутствие фактов, свидетельствующих о ликвидации или приостановлении деятельности потенциального Контрагента.

4.3 Распространение Препаратов ввиду их специфики (особые условия хранения и транспортировки) требует особых финансовых вложений. Возможность и гарантии бесперебойных поставок имеют особое значение. В связи с этим для установления сотрудничества между Атриум Инновейшенс и потенциальным Контрагентом Атриум Инновейшенс необходимо оценить финансовую состоятельность потенциального Контрагента, поскольку ее отсутствие способно повлиять на возможности потенциального Контрагента осуществлять бесперебойные поставки Препаратов в полном соответствии с необходимыми условиями транспортировки и хранения, а также выполнять иные обязательства перед Атриум Инновейшенс в полном объеме. Финансовая устойчивость/состоятельность потенциального Контрагента устанавливается в соответствии со следующими требованиями:

4.3.1. Отсутствие информации о задолженности по уплате обязательных платежей;

4.3.2. Отсутствие признаков банкротства, а также информации об отсутствии судебного акта арбитражного суда о начале любой процедуры банкротства;

4.3.3. Отсутствие информации о систематическом неисполнения потенциальным Контрагентом своих обязательств перед участниками гражданского оборота.

4.4 Деловая репутация потенциального Контрагента устанавливается в соответствии со следующими требованиями:

4.4.1. Отсутствие информации о нарушении норм антикоррупционного законодательства, осуществления недобросовестной конкуренции, распространения информации, порочащей деловую репутацию Атриум Инновейшенс, а также его сотрудников;

4.4.2. Отсутствие информации, свидетельствующей о неоднократном нарушении потенциальным Контрагентом требований законодательства, которое может привести к негативным последствиям для правомерной реализации Препараторов на территории Российской Федерации;

4.4.3. Отсутствие потенциального Контрагента в реестре недобросовестных поставщиков, ведение которого предусмотрено Федеральным законом от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и Федеральным законом от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

4.5 Контрагентом Атриум Инновейшэнс может быть только хозяйствующий субъект, чье финансовое положение и логистическая инфраструктура позволяют обеспечивать Минимальный годовой товарооборот, установленный Коммерческой политикой. Размер Минимального годового товарооборота составляет сумму не менее 25 000 000 руб. (без НДС). Указанный размер Минимального годового товарооборота позволяет Атриум Инновейшэнс эффективно планировать собственную деятельность по ввозу Препараторов в Россию с учетом текущего и предполагаемого спроса на Препараторы, управлять складскими запасами с целью недопущения дефицита Препараторов или, напротив, чрезмерного затаривания складов Препараторами. Недостижение Контрагентом Атриум Инновейшэнс Минимального годового товарооборота может являться основанием для расторжения Договора поставки.

4.6 Контрагентом Атриум Инновейшэнс может быть только такой хозяйствующий субъект, чье финансовое положение и логистическая инфраструктура позволяют ему обеспечивать приобретение Препараторов в объеме не менее установленного настоящей Коммерческой политикой Минимального разового заказа. Размер Минимального разового заказа составляет не менее 100 000 руб. (без НДС). Установление Минимального разового заказа обеспечивает эффективность организации взаимодействия между Атриум Инновейшэнс и Контрагентами и оптимизацию использования внутренних ресурсов Атриум Инновейшэнс.

5. Процедура выбора Контрагентов

5.1. Выбор Контрагентов осуществляется в результате процедуры оценки соответствия потенциального Контрагента критериям, установленным в п. 4.2 Коммерческой политики.

5.2. Процедура оценки осуществляется на основании письменного обращения потенциального Контрагента с запросом на заключение Договора поставки, содержащим следующие сведения:

5.2.1 Намерение заключить Договор поставки;

5.2.2 Сведения о потенциальном Контрагенте, позволяющие его идентифицировать и оценить, является ли потенциальный Контрагент фактически действующим хозяйствующим субъектом, осуществляющим свою деятельность на российском рынке лекарственных препаратов;

5.2.3 Сведения о желаемом годовом объеме закупок, ассортименте Препараторов, а также иные сведения, которые потенциальный Контрагент посчитает необходимым сообщить.

Обращение потенциального Контрагента направляется в письменном виде в форме документа, подписанного уполномоченным лицом, на официальном бланке потенциального Контрагента, по адресу: Россия, 121059, Москва, Киевская ул., д.14, стр.1,

офиц 01. Отсканированная копия обращения направляется по адресу электронной почты: orders@atrium-innovations.ru.

5.3. Срок принятия решения о заключении Договора поставки не должен превышать 60 дней с момента направления потенциальным Контрагентом письменного обращения с запросом на заключение Договора поставки при условии своевременного представления потенциальным контрагентом полного комплекта документов и сведений, предусмотренных п. 5.4 Коммерческой политики.

5.4. Для целей проведения Атриум Инновейшэнс оценки возможности сотрудничества потенциальный Контрагент представляет следующие документы и сведения:

5.4.1 Выписка из Единого государственного реестра юридических лиц, полученная не ранее чем за месяц до представления Атриум Инновейшэнс (оригинал или заверенная копия);

5.4.2 Свидетельство о государственной регистрации юридического лица (заверенная копия);

5.4.3 Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе (заверенная копия,);

5.4.4 Устав и Зарегистрированные изменения к Уставу и листы записи об их регистрации (о внесении записи в ЕГРЮЛ о государственной регистрации изменений), а также протокол об его утверждении (заверенная копия);

5.4.5 Копия протокола/решения уполномоченного органа (общего собрания акционеров/ участников и т.п.) о назначении единоличного исполнительного органа (руководителя) (заверенная копия);

5.4.6 Приказ о назначении главного бухгалтера (заверенная копия) или официальное уведомление о том, что первичные документы подписываются единоличным исполнительным органом (директором, генеральным директором) (заверенная копия);

5.4.7. Бухгалтерская отчетность за последний отчетный период с отметкой налоговых органов Российской Федерации о ее принятии (заверенная копия);

5.4.8. Лицензия на осуществление фармацевтической деятельности (заверенная копия);

5.4.9. Приказы и Доверенности на представителей Контрагента, наделенных правом подписи Договора поставки, а также иных документов, связанных с ним (оригинал или заверенная копия);

5.4.10. Иные документы и сведения, которые разумно могут потребоваться Атриум Инновейшэнс для оценки соответствия потенциального Контрагента критериям, установленным п. 4.2 Коммерческой политики.

Копии документов представляются в виде надлежащим образом заверенных копий, и дополнительно в виде отсканированных копий (каждый документ – в одном отдельном файле).

Копии учредительных и прочих документов Контрагента считаются заверенными надлежащим образом, если они заверены надписью «КОПИЯ ВЕРНА», подписью единоличного исполнительного органа потенциального Контрагента с указанием даты, должности, фамилии и круглой основной печатью потенциального Контрагента.

5.5. Помимо предоставления вышеперечисленных документов, потенциальный Контрагент письменно подтверждает, что:

- у него отсутствует задолженность по начисленным налогам и сборам, иным

обязательным платежам в бюджеты любого уровня или государственные внебюджетные фонды за прошедший календарный год, размер которой превышает 25% от балансовой стоимости активов такого потенциального Контрагента по данным бухгалтерской отчетности за последний завершенный период;

- против него не осуществляется процедура ликвидации, отсутствует решение арбитражного суда о признании банкротом и об открытии конкурсного производства;

- его деятельность не приостановлена в порядке, предусмотренном Кодексом РФ об административных правоотношениях;

- сведения о нем, в том числе об учредителях, о членах коллегиального исполнительного органа, лице, исполняющем функции единоличного исполнительного органа, отсутствуют в реестре недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей);

- у руководителя, членов коллегиального исполнительного органа или главного бухгалтера отсутствует судимость за преступления в сфере экономики (за исключением лиц, у которых такая судимость погашена или снята), а также неприменение в отношении указанных физических лиц наказания в виде лишения права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью, которые связаны поставкой товара, выполнением работы, оказанием услуги, являющихся предметом потенциальных договорных отношений с Атриум Инновейшнс, и административного наказания в виде дисквалификации.

5.6. В случае непредставления или представления не в полном объеме потенциальным Контрагентом документов и сведений, предусмотренных Коммерческой политикой, Атриум Инновейшнс вправе не рассматривать запрос потенциального Контрагента на заключение Договора поставки ввиду невозможности проведения полноценной процедуры оценки потенциального Контрагента на предмет соответствия критериям, установленным п. 4.2 Коммерческой политики.

5.7. Процедура принятия решения о сотрудничестве с потенциальным Контрагентом осуществляется на основании анализа документации и информации потенциального Контрагента (комплексная экспертиза). Решение по результатам проведения анализа документов и информации потенциального Контрагента принимается кредитным комитетом Атриум Инновейшнс в течение не более чем 60 календарных дней с даты направления потенциальным Контрагентом письменного обращения с запросом на заключение Договора поставки при условии своевременного представления документов, предусмотренных п. 5.4 Коммерческой политики. Решение кредитного комитета Атриум Инновейшнс принимается путем голосования. Решение считается принятым, если за него проголосовало более половины членов кредитного комитета Атриум Инновейшнс, присутствующих на заседании. Порядок формирования, состав и порядок работы кредитного комитета Атриум Инновейшнс устанавливается внутренним регламентом Атриум Инновейшнс. В случае положительного заключения кредитного комитета Атриум Инновейшнс по итогам процедуры оценки потенциального Контрагента на предмет соответствия критериям, установленным п. 4.2 Коммерческой политики, определяются коммерческие условия сотрудничества для потенциального Контрагента и Контрагенту направляется проект Договора поставки.

5.8. Действующие Контрагенты Атриум Инновейшнс проходят регулярную, не реже 1 раза в 2 года, процедуру комплексной экспертизы (due diligence) в целях соблюдения принципа должной осмотрительности и решения вопроса о возможности продолжении сотрудничества в рамках действующего Договора поставки и/или при продлении Договора поставки с Контрагентом и/или изменения условий действующего Договора.

Принятие решения о продолжении сотрудничества в рамках действующего Договора поставки, равно как и о продлении Договора поставки с Контрагентом, осуществляется на основании критериев, установленных разделом 4 Коммерческой политики. Несоответствие Контрагента критериям, предусмотренным разделом 4 Коммерческой политики, является основанием для отказа в продлении сотрудничества / Договора поставки. При принятии решения о продлении сотрудничества / Договора поставки с действующим Контрагентом Атриум Инновейшэнс вправе запросить у Контрагента документы и сведения из перечней, предусмотренных п. п. 5.4-5.5 Коммерческой политики, в объеме, необходимом для оценки возможности дальнейшего сотрудничества с Контрагентом. Процедура проверки Контрагента на предмет возможности продления сотрудничества / Договора поставки или изменения условий действующего Договора поставки должна быть инициирована не позднее чем за 2 месяца до даты автоматического продления срока Договора поставки завершена в срок не позднее чем за 1 месяц до даты автоматического продления срока Договора поставки.

5.9. В соответствии с условиями Договора поставки стороны Договора поставки вправе принять решение о расторжении Договора поставки в одностороннем порядке с предварительным уведомлением другой стороны. В случае поступления информации о существенном ухудшении финансового положения Контрагента, неоднократного неисполнения или ненадлежащего исполнения Контрагентом своих обязательств по Договору поставки, а также в иных случаях, дающих основания полагать, что Контрагент перестал соответствовать критериям, предусмотренным разделом 4 Коммерческой политики или сотрудничество с ним иным образом может нарушить законные интересы Атриум Инновейшэнс, Атриум Инновейшэнс вправе рассмотреть вопрос о расторжении Договора поставки. Решение о расторжении Договора поставки принимается кредитным комитетом Атриум Инновейшэнс в порядке, предусмотренном п. 5.7 Коммерческой политики. Для принятия решения о расторжении Договора поставки Атриум Инновейшэнс вправе запросить у Контрагента документы и сведения, предусмотренные п. п. 5.4-5.5 Коммерческой политики.

6. Общие условия поставок Препараторов

6.1. Основная цель деятельности Атриум Инновейшэнс состоит в том, чтобы максимально эффективно (точно, быстро и с наименьшими затратами) распространять Препараты на территории Российской Федерации в связи с чем были разработаны условия поставок и Договор поставки, в наибольшей степени отвечающие данной цели. Условия Договора поставки соответствуют требованиям законодательства Российской Федерации и учитывают объективные и технические возможности Атриум Инновейшэнс по осуществлению поставок Препараторов с учетом наиболее эффективного удовлетворения спроса на рынке. Атриум Инновейшэнс всегда оставляет за собой право отказаться от исполнения договорных обязательств и расторгнуть договор поставки с действующим Контрагентом в случае нарушения условий Договора поставки Контрагентом, включая Соглашение об этических принципах взаимодействия и сотрудничестве.

6.2. Поставка Товара осуществляется отдельными партиями на основании подписанных Атриум Инновейшэнс и Контрагентом спецификаций на поставку к Договору поставки, в которых согласуются наименование, количество, цена, срок годности, номер серии, стоимость Препараторов, способ и сроки поставки с учетом Заказов Контрагента и возможностей Атриум Инновейшэнс по их исполнению. Заказы направляются Атриум Инновейшэнс посредством электронной почты: orders@atrium-innovations.ru.

6.3. Рассмотрение Заказа и его подтверждение со стороны Атриум Инновейшэнс

осуществляется в течение трех рабочих дней с даты получения Заказа. Подтверждение Заказа осуществляется посредством направления Контрагенту по электронной почте спецификации на поставку Препараторов с указанием сведений, предусмотренных Договором поставки.

6.4. Поставка Препараторов осуществляется с фармацевтического склада Атриум Инновейшанс либо путем выборки препаратов на складе, либо путем доставки в соответствии с условиями Договора поставки.

6.5. В некоторых случаях поставки Препараторов могут быть затруднены или невозможны в течение определенного периода времени по объективным причинам, включая в том числе, по причине отсутствия необходимых запасов на складе Атриум Инновейшанс, по причине наличия дефектуры Препараторов и т.д. В таких случаях в соответствии с полученным от Контрагента Заказом Атриум Инновейшанс в течение трех рабочих дней с даты получения Заказа направляет Контрагенту уведомление о невозможности осуществления поставки по электронной почте с указанием причин невозможности осуществления поставки.

6.6. Учитывая ограниченные складские и организационные возможности Атриум Инновейшанс, а также учитывая, что Препараты импортируются Атриум Инновейшанс, в случае если запасы Препараторов на складе Атриум Инновейшанс недостаточны для осуществления поставок по всем поступившим Заказам Контрагентов одновременно, Атриум Инновейшанс вправе в приоритетном порядке удовлетворить Заказы тех Контрагентов, у которых к моменту направления Заказа остались наименьшие собственные складские запасы Препараторов. Такой механизм удовлетворения Заказов Контрагентов позволяет Атриум Инновейшанс обеспечивать наиболее равномерные и ритмичные поставки Препараторов на территории Российской Федерации.

7. Финансовые условия сотрудничества с Контрагентами

7.1. В Атриум Инновейшанс утверждается Прайс-лист на весь ассортимент Препараторов. Прайс-лист является единым для всех Контрагентов. Атриум Инновейшанс вправе изменять Прайс-лист в одностороннем порядке. Информирование Контрагентов об изменении цен должно происходить не менее чем за 30 (тридцать) календарных дней до вступления в силу новых цен путем направления официального письма посредством электронной почты

7.2. Оплата партии Препараторов осуществляется Контрагентом в соответствии с условиями Договора поставки одним из следующих способов:

7.2.1 На условиях 100% предоплаты за партию Препараторов;

7.2.2 На условиях отсрочки платежа.

7.3. Оплата на условиях отсрочки платежа, предусмотренная п. 7.2.2 Коммерческой политики, допускается только при условии наличия и в пределах установленного для Контрагента Кредитного лимита. Кредитный лимит рассчитывается исходя из анализа рисков, выполненного кредитным комитетом Атриум Инновейшанс на основании:

- Прогноза закупок потенциального Контрагента/Контрагента на следующие 12 месяцев

- Текущей непогашенной задолженности за вычетом просроченной задолженности

- Кредитного рейтинга.

Во всех остальных случаях оплата Препараторов должна осуществляться в порядке, предусмотренном п. 7.2.1 Коммерческой политики.

8. Основания и условия поощрения Контрагентов

8.1. Учитывая, что Атриум Инновейшанс заинтересовано в увеличении объема продаж Препараторов, а также в наиболее широком присутствии Препараторов на российском рынке лекарственных средств, Атриум Инновейшанс вправе предоставлять Контрагентам финансовые бонусы и скидки, виды, размеры и условия предоставления которых предусмотрены в настоящей Коммерческой политике.

8.2. Атриум Инновейшанс вправе предоставлять Контрагентам финансовый бонус в размере 3% от планового объема закупок Контрагентом Препараторов у Атриум Инновейшанс за квартал, рассчитываемого по ценам Прайс-листа (без НДС), действующего на дату поставки соответствующей партии Препарата. (далее – «**Объемный бонус**»). Объемный бонус предоставляется при соблюдении Контрагентом одновременно следующих условий:

8.2.1 Достижение определенного по соглашению с Атриум Инновейшанс планового объема закупок Препараторов в течение квартала. При определении планового объема закупок Препараторов учитываются такие факторы, как ориентировочная рыночная доля Контрагента на рынке Препараторов, финансовые показатели Контрагента, статистика закупок и продаж Контрагента за прошлые периоды, прогнозы по продажам на будущие периоды, а также иные факторы, позволяющие согласовать плановый объем закупок с Контрагентом;

8.2.2 Соблюдение сроков оплаты Препараторов, предусмотренных Договором поставки.

8.3. Предоставление Объемного бонуса осуществляется Атриум Инновейшанс в денежной форме одним из следующих способов в зависимости от договоренности с Контрагентом:

- путем уменьшения суммы задолженности Контрагента перед Атриум Инновейшанс за поставленные Препараторы на сумму Объемного бонуса, подлежащего выплате Атриум Инновейшанс Контрагенту;

- путем перечисления денежных средств на расчетный счет Контрагента в согласованный срок.

8.4. Атриум Инновейшанс вправе предоставлять Контрагентам Скидку в размере 4% от стоимости (без НДС) партии Препараторов при приобретении партии Препараторов на условии 100% предоплаты, предусмотренном п. 7.2.1 Коммерческой политики (далее – «**Скидка за предоплату**»). Скидка за предоплату изменяет цену товара и учитывается при выставлении счета на оплату партии Препараторов.

8.5. Для целей недопущения истечения сроков годности нереализованных Препараторов, для целей увеличения продаж Препараторов в условиях изменения спроса на территории Российской Федерации, а также увеличения прибыли, Атриум Инновейшанс вправе предоставлять Контрагентам Скидку за приобретение Препараторов с истекающим сроком годности в соответствии с таблицей ниже:

Остаточный срок годности Продукции (в % выражении)	Максимальная Скидка (в % выражении от цены Продукции согласно действующему Прайс-листу Атриум Инновейшанс)
<30%	50%
30%-39%	30%
40%-49%	20%
50%-54%	10%
55%-59%	5%

8.6. Для необходимости обеспечения конкурентоспособной цены на Препараты, в случае, если Контрагент Атриум Инновейшэнс осуществляет реализацию Препараторов в результате торгов (в том числе электронных) в форме аукциона, конкурса или в иной форме, предусмотренной законом), проводимых в соответствии с законодательством Российской Федерации о закупках товаров для обеспечения государственных и муниципальных нужд, Атриум Инновейшэнс вправе предоставить Контрагенту скидку на приобретаемую партию Препарата в связи участием и победой Контрагента в конкретных торгах по закупке Препарата и осуществлению Контрагентом поставки Препарата Заказчику (далее – «**Скидка на поставку по итогам торгов**»).

8.7. Скидка на поставку по итогам торгов:

8.7.1. предоставляется Контрагенту одноразово, при условии предоставления копий документов, подтверждающих признание Контрагента победителем торгов.

8.7.2. предоставляется Контрагенту при предоставлении Атриум Инновейшэнс копий документов, подтверждающих поставку Товара Заказчику (контракт на поставку лекарственных средств и товаросопроводительные документы);

8.7.3. не суммируется с любыми ранее согласованными и предоставляемыми Атриум Инновейшэнс Контрагенту в рамках Договора поставки Скидками и Объемным бонусом;

8.7.4. изменяет цену Препарата относительно цен Прайс-листа и учитывается при выставлении счета на оплату соответствующей партии Препарата.

8.8. Размер Скидки на поставку по итогам торгов определяется Атриум Инновейшэнс самостоятельно на основании данных о начальной максимальной цене контракта, заявленной Заказчиком, и данных о цене контракта, заключенного по итогам торгов между Заказчиком и Контрагентом. В любом случае при заключении контракта на поставку лекарственного препарата:

8.8.1. «Вобэнзим» максимальная величина Скидки за поставку по итогам торгов не может превышать 10% от цены данного Препарата в соответствии с Прайс-листом, действующим на дату проведения соответствующих торгов. В исключительных случаях скидка может быть предоставлена и в большем размере по решению единоличного исполнительного органа Атриум Инновейшэнс;

8.8.2. «Флогэнзим» максимальная величина Скидки за поставку по итогам торгов не может превышать 10% от цены данного Препарата в соответствии с Прайс-листом, действующим на дату проведения соответствующих торгов. В исключительных случаях скидка может быть предоставлена и в большем размере по решению единоличного исполнительного органа Атриум Инновейшэнс.

8.9. Атриум Инновейшэнс вправе предоставлять Контрагентам бонусы и скидки, в том числе иные не установленные Коммерческой политикой, в частности, в случае проведения Атриум Инновейшэнс специальных маркетинговых акций, при условии соблюдения принципов объективности, недискриминации и равной доступности соответствующих бонусов, скидок и иных поощрений для всех Контрагентов при соблюдении ими условий получения соответствующих бонусов, скидок и иных поощрений, определенных Атриум Инновейшэнс. Предоставление таких бонусов, скидок возможно на основании обращения Контрагента или по инициативе любого из членов кредитного комитета Атриум Инновейшэнс. Решение о таких бонусах, скидках принимаются кредитным комитетом Атриум Инновейшэнс в течение 10 календарных дней с даты обращения Контрагента в Атриум Инновейшэнс либо члена кредитного комитета Атриум Инновейшэнс с инициативой о предоставлении такого бонуса, скидки при условии, если за такое решение проголосовало более половины членов кредитного комитета Атриум Инновейшэнс, присутствующих на заседании.

9. Срок действия и вступление в силу

9.1. Настоящая Коммерческая политика вступает в силу с 02.07.2018г. и действует до принятия решения о ее изменении или о прекращении ее действия. Коммерческая политики является публично доступным документом Атриум Инновейшнс и должна предоставляться третьим лицам, заинтересованным в сотрудничестве и установлении договорных отношений с Атриум Инновейшнс (потенциальным Контрагентам) в отношении поставок Продукции. Все иные политики и внутренние документы Атриум Инновейшнс, регламентирующие вопросы, предусмотренные в Коммерческой политике, прекращают свое действие с даты вступления в силу Коммерческой политики.

9.2. В целях удобства ознакомления с положениями настоящей Коммерческой политики документ размещается на сайте www.wobenzym.ru.

9.3. Атриум Инновейшнс вправе и может периодически вносить изменения в Коммерческую политику в соответствии с потребностями бизнеса, изменениями российского и международного законодательства. Измененная Коммерческая политика подлежит публикации на сайте www.wobenzym.ru в разумный срок с даты ее утверждения.