

	Юридический адрес: 115114, Россия, г. Москва, наб. Шлюзовая, д. 4		
	Документ: Коммерческая политика ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр»	Вступил в силу:	2 октября 2023 г.
		Версия документа:	1.0.
		Владелец документа:	Юридический отдел

Утверждаю
Генеральный директор
ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр»
Игорь Радакович

Приказ № КП-1 от 02.10.2023 г.

КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА
ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр»

Содержание

Номер	Название	Стр.
1	ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ.....	3
2	ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	11
3	ОБЩИЕ КРИТЕРИИ ОТБОРА КОНТРАГЕНТОВ	13
4	КАНАЛЫ ПРОДАЖ	21
5	КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ КРИТЕРИИ К ОТБОРУ КОНТРАГЕНТОВ	23
6	ПРОЦЕДУРА ОТБОРА КОНТРАГЕНТОВ	31
7	КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВОК ДЛЯ КОНТРАГЕНТОВ ФАРМ-КАНАЛА	35
8	КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВОК ДЛЯ КОНТРАГЕНТОВ МАСС-КАНАЛА	40
9	КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВОК ДЛЯ КОНТРАГЕНТОВ ОНЛАЙН-КАНАЛА.....	44
10	ОБЩИЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВОК.....	46
11	ПРЕКРАЩЕНИЕ или изменение ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С КОНТРАГЕНТОМ	50
12	ВСТУПЛЕНИЕ В СИЛУ КОММЕРЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ. ПЕРЕХОДНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ	50

1 ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Компания	Общество с ограниченной ответственностью «Рекитт Бенкизер Хэлскэр»
Контрагент	Покупатель, заключивший с Компанией договор поставки / дистрибьюторский договор (Договор) / совершивший акцепт оферты, направленной Компанией, и осуществляющий реализацию Товаров Компании в рамках Фарм-канала (Дистрибьютор Фарм-канала, Аптечная сеть, Разовый покупатель Фарм-канала), Масс-канала (Дистрибьютор Масс-канала, Торговая сеть, Разовый покупатель Масс-канала) или Онлайн-канала (Покупатель онлайн-канала), а также лица, обращающиеся к Компании в связи с заключением договора – потенциальные Контрагенты
Корпоративные стандарты Компании	<p>Все политики и стандарты, доступные по адресу: https://www.rb.com/sustainability/policies-and-reports/, включая, но не ограничиваясь:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Кодекс делового поведения Рекитт Бенкизер • Кодекс делового поведения третьих лиц Рекитт Бенкизер • Антикоррупционная политика Рекитт Бенкизер • Политика Рекитт Бенкизер в отношении ответственного потребления натурального сырья и поддержка Стандарта в отношении ответственного потребления натурального сырья • Политика Рекитт Бенкизер в отношении прав человека и Политика в отношении ответственного ведения бизнеса, а также Детальные требования к данным Политикам

	<ul style="list-style-type: none"> • Политика Рекитт Бенкизер в отношении тестирования на животных.
Фарм-канал	Канал продаж, в рамках которого осуществляется реализация Товаров, относящихся в соответствии с законодательством Российской Федерации к категории «лекарственные средства» (далее – Товары категории лекарственные средства), а также иных Товаров Компании Контрагентам, имеющим фармацевтическую лицензию.
Масс-канал	Канал продаж, в рамках которого осуществляется реализация Товаров, не относящихся в соответствии с законодательством Российской Федерации к категории «лекарственные средства», Контрагентам, не имеющим фармацевтическую лицензию.
Онлайн-канал	Канал продаж, в рамках которого осуществляется реализация Товаров категории лекарственные средства и (или) иных Товаров Компании Контрагентам, осуществляющим дальнейшую продажу Товаров конечным потребителям для использования в личных, домашних и семейных целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, дистанционным или иным способом посредством сайта в сети Интернет
Дистрибьютор Фарм-канала	Оптовый продавец (юридическое лицо или индивидуальный предприниматель), который имеет лицензию на осуществление оптовой фармацевтической деятельности и приобретает Товары категории лекарственные средства и иные Товары на основании соответствующего дистрибьюторского договора, заключенного с Компанией, и реализует Товары аптечным организациям и иным покупателям, приобретающим Товары категории

	лекарственные средства и иные Товары Компании, не являющимся конечными потребителями
Дистрибьютор Масс-канала	Оптовый продавец (юридическое лицо или индивидуальный предприниматель), не имеющий лицензию на осуществление оптовой фармацевтической деятельности, который приобретает Товары, за исключением Товаров категории лекарственные средства, на основании соответствующего дистрибьюторского договора, заключенного с Компанией, и реализует указанные Товары торговым сетям, и иным покупателям, не являющимся конечными потребителями
Аптечная сеть	<ol style="list-style-type: none"> 1. Совокупность двух и более аптечных организаций, входящих в одну группу лиц в соответствии со ст. 9 Закона о защите конкуренции, или совокупность двух и более аптечных организаций (включая их Аффилированных лиц), действующих под единым коммерческим обозначением или иным средством индивидуализации, которые реализуют Товары конечным потребителям для использования в личных, домашних и семейных целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности и которые обладают лицензией на осуществление розничной фармацевтической деятельности. 2. К Аптечной сети также могут быть отнесены юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, соответствующие в совокупности следующим условиям:

	<ul style="list-style-type: none"> • наличие лицензии на осуществление оптовой фармацевтической деятельности • реализация не менее 90% приобретённых у Компании Товаров указанным выше аптечным организациям, • юридическое лицо или индивидуальный предприниматель входят в одну группу лиц с указанными аптечными организациями в соответствии со ст. 9 Закона о защите конкуренции. <p>Для проверки соблюдения указанных условий Компания вправе запрашивать у Контрагента дополнительную информацию.</p>
Аптечная организация	Организация, осуществляющая розничную торговлю Товарами категории лекарственные средства, хранение, перевозку, изготовление и отпуск указанных Товаров и обладающая лицензией на осуществление розничной фармацевтической деятельности
Ассоциация аптечных сетей (партнерство)	Совокупность двух и более Аптечных сетей, осуществляющих коммерческую деятельность на основании соглашения о совместной деятельности, соглашения о партнерстве либо на ином законном основании, предусматривающем объединение таких сетей для осуществления совместной коммерческой деятельности, в том числе заключения и исполнения договоров поставки
Торговая сеть	1. Хозяйствующий субъект, которому на законном основании напрямую либо через своих Аффилированных лиц принадлежит совокупность двух и более торговых объектов, либо хозяйствующий субъект, который на законном основании напрямую либо

	<p>через своих Аффилированных лиц использует под единым коммерческим обозначением или иным средством индивидуализации совокупность двух и более торговых объектов.</p> <p>2. К Торговой сети также могут быть отнесены юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, соответствующие в совокупности следующим условиям:</p> <ul style="list-style-type: none"> • реализация не менее 90% приобретённых у Компании Товаров указанному в п. 1 хозяйствующему субъекту. • юридическое лицо или индивидуальный предприниматель входят в одну группу лиц с указанным в п. 1 хозяйствующим субъектом в соответствии со ст. 9 Закона о защите конкуренции. <p>Для проверки соблюдения указанных условий Компания вправе запрашивать у Контрагента дополнительную информацию</p>
<p>Покупатель Онлайн-канала</p>	<p>1. Юридическое лицо (индивидуальный предприниматель), осуществляющее розничную реализацию Товаров конечным потребителям дистанционным или иным способом посредством сайта в сети Интернет, где представлен подробный каталог Товаров с ценами, на основе которого пользователь формирует свой заказ.</p> <p>3. К Покупателям Онлайн-канала также могут быть отнесены юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, соответствующие в совокупности следующим условиям:</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • реализация не менее 90% приобретённых у Компании Товаров указанному в п. 1 лицу. • юридическое лицо или индивидуальный предприниматель входят в одну группу лиц с указанным в п. 1 лицом в соответствии со ст. 9 Закона о защите конкуренции. <p>Для проверки соблюдения указанных условий Компания вправе запрашивать у Контрагента дополнительную информацию</p>
Разовый покупатель	Юридическое лицо (индивидуальный предприниматель), не имеющее на момент подачи заявки действующего договора поставки с Компанией и обратившееся к Компании с предложением однократно приобрести Товары в соответствии с условиями Коммерческой политики
Аффилированное лицо	Аффилированными лицами являются совокупность физических лиц и (или) юридических лиц, объединенных между собой по признакам, указанным в статье 9 Закона о защите конкуренции
Кластер	Коммерческая группа внутри соответствующего канала, к которой относится тот или иной Контрагент, отвечающий соответствующим квалификационным критериям, установленным Компанией согласно разделу 5 Коммерческой политики
Товар	Лекарственные средства, медицинские изделия, косметическая продукция и иная продукция, реализуемая Компанией
Проверка	Регламентированный настоящей Коммерческой политикой комплекс мероприятий по анализу соответствия Контрагента Критериям отбора, осуществляемый ответственными

	сотрудниками Компании и направленный на последующее принятие решения о заключении (продлонгации) соответствующего Договора либо об отказе от заключения (продлонгации) Договора или о расторжении Договора в связи с несоответствием Контрагента требованиям Компании, установленным Коммерческой политикой
Договор	Договор, предметом которого является передача Компанией Товаров в собственность Контрагенту за плату для использования последним в предпринимательской деятельности
Страховая компания	Юридическое лицо, с которым у Компании заключен договор страхования предпринимательского риска, в частности риска убытков от предпринимательской деятельности, возникающих в случае нарушения Контрагентами своих обязательств по оплате поставляемых Компанией Товаров
Закон о защите конкуренции	Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» в действующей редакции
Закон о противодействии коррупции	Федеральный закон от 25.12.2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» в действующей редакции
Закон о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма	Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» от 07.08.2001 № 115-ФЗ в действующей редакции
Закон об обращении лекарственных средств	Федеральный закон «Об обращении лекарственных средств» от 12.04.2010 № 61-ФЗ в действующей редакции
Закон об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации	Федеральный закон «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» от 21.11.2011 № 323-ФЗ в действующей редакции

Коммерческая политика	Настоящая Коммерческая политика
Критерии отбора	Совокупность общих критериев отбора Контрагентов, установленных в разделе 3 Коммерческой политики, и Квалификационных критериев отбора, указанных в разделе 5 Коммерческой политики, на основании которых Компания проводит оценку Контрагента и принимает решение о сотрудничестве или об отказе от сотрудничества (отказе от продолжения сотрудничества) с Контрагентом
Дистрибуционные центры	Логистические или иные складские помещения для оптовой реализации, хранения и перевозки Товаров
Комитет по отбору контрагентов	Комитет, состоящий из Генерального Директора, Финансового Директора, Директора по Продажам и Директора юридического отдела Компании, формируемый для принятия по результатам Проверки решения о заключении (пролонгации) Договора с Контрагентом или об отказе от заключения (пролонгации), или о расторжении Договора или об изменении коммерческих условий Договора с Контрагентом.
Товары категории OTC	Лекарственные препараты, отпуск которых возможен без рецепта врача
Товары категории CG	Потребительские товары (включая медицинские изделия)
Товары категории RX	Лекарственные препараты, отпуск которых в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации осуществляется по рецепту врача

2 ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

2.1 При производстве и распространении Товаров Компания делает все возможное, чтобы в процессе своей деятельности соответствовать самым высоким стандартам качества. Для надлежащего выполнения Компанией своих функций как поставщика Товаров необходимо максимально эффективное взаимодействие с лицами, осуществляющими их дальнейшую реализацию.

В связи с этим Компания придает особое значение выбору Контрагентов, проводя тщательную оценку и сотрудничая только с теми партнерами, которые способны осуществлять реализацию Товаров на самом высоком уровне в соответствии с действующим законодательством и лучшими деловыми практиками.

Данная цель может быть достигнута только при условии четкой регламентации взаимодействия Компании с Контрагентами.

2.2 Настоящая Коммерческая политика является локальным нормативным документом Компании, устанавливающим основные принципы коммерческой реализации Товаров и построения взаимоотношений Компании с Контрагентами на территории Российской Федерации. Настоящая Коммерческая политика не применяется к отношениям, возникающим с Контрагентами, зарегистрированными и осуществляющими предпринимательскую деятельность на территории иного государства-члена Евразийского Экономического Союза (ЕАЭС). Ничто в настоящей Коммерческой политике не ограничивает территорию осуществления предпринимательской деятельности Контрагента.

2.3 Коммерческая политика определяет порядок взаимодействия Компании с Контрагентами, содержит требования, предъявляемые к Контрагентам (критерии отбора), процедурам и срокам принятия решения о заключении (продолжении) или отказе от заключения (продолжения) Договоров, изменении и расторжении Договоров, обязательные условия Договоров, заключаемых с Контрагентами, и иные требования.

2.4 Целями Коммерческой политики являются:

- обеспечение соблюдения норм российского законодательства, включая требования Закона о защите конкуренции, Закона о противодействии коррупции, Закона о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, Закона об обращении лекарственных средств, Закона об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации;
- обеспечение соблюдения Корпоративных стандартов Компании;
- обеспечение нейтрального и справедливого отношения ко всем Контрагентам;
- обеспечение конкурентоспособности Товаров;
- обеспечение максимально эффективного взаимодействия с Контрагентами;

- защита интересов Компании.

2.5 Положения Коммерческой политики являются обязательными для соблюдения всеми сотрудниками Компании при исполнении своих должностных обязанностей. Обязанность по ознакомлению сотрудников, в должностные обязанности которых входит работа с Контрагентами по реализации Товаров, с Коммерческой политикой Компании, возлагается на Директоров соответствующих подразделений Компании . Выполнение требований Коммерческой политики является частью должностных обязанностей таких сотрудников.

3 ОБЩИЕ КРИТЕРИИ ОТБОРА КОНТРАГЕНТОВ

Принятие решения о сотрудничестве или об отказе в сотрудничестве с Контрагентом осуществляется на основании Проверки – процедуры оценки Контрагента на соответствие Общим критериям отбора, перечисленным в разделе 3 настоящей Коммерческой политики, а также Квалификационным критериям отбора, установленным для каждой категории Контрагентов в разделе 5 настоящей Коммерческой политики.

Процедура Проверки, включая сроки её проведения, перечень и полномочия должностных лиц, участвующих в Проверке, а также должностных лиц, принимающих решение по результатам Проверки, описана в Разделе 6 настоящей Коммерческой политики и основана на сборе, анализе и оценке информации и документов о Контрагенте.

Компания устанавливает перечень обязательных, объективно обусловленных требований, которым должен отвечать любой Контрагент. К общим критериям отбора Контрагентов относятся:

- правоспособность;
- финансовая устойчивость и дисциплина;
- деловая репутация.

3.1 Правоспособность

3.1.1 Наличие надлежащей государственной регистрации Контрагента в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя (подтверждается заверенной Контрагентом копией свидетельства о государственной регистрации (ОГРН) и выпиской из ЕГРЮЛ / копией свидетельства о регистрации физического лица в качестве Индивидуального предпринимателя или листа записи ЕГРИП и выпиской из ЕГРИП соответственно). Выписка из ЕГРЮЛ / ЕГРИП должна быть предоставлена до истечения 1 (одного) месяца со дня ее выдачи.

3.1.2 Наличие документов, подтверждающих полномочия единоличного исполнительного органа Контрагента – юридического лица и главного бухгалтера (подтверждается заверенными Контрагентом копиями протокола общего собрания (иного органа Контрагента) о назначении на должность, решения (приказа) о назначении (если применимо), доверенности (если применимо) и заверенной Контрагентом действующей редакции устава со всеми изменениями и дополнениями).

Если Контрагент является индивидуальным предпринимателем, предоставляется копия паспорта лица, имеющего статус индивидуального предпринимателя.

3.1.3 Нахождение Контрагента на учете в налоговых органах, внебюджетных государственных фондах и иных государственных органах в соответствии с требованиями российского законодательства (подтверждается заверенной

Контрагентом копией свидетельства о постановке юридического лица на учет в налоговом органе (для юридического лица) / копией свидетельства о постановке на учет в налоговом органе физического лица по месту жительства на территории Российской Федерации (для индивидуального предпринимателя)).

3.1.4 Для Контрагентов Фарм-канала, а также Контрагентов Онлайн-канала, осуществляющих/ планирующих осуществлять реализацию Товаров категории лекарственные средства, – наличие действующей лицензии на осуществление фармацевтической деятельности с разрешенными видами деятельности:

- «Оптовая торговля лекарственными средствами для медицинского применения» (Для Дистрибьюторов Фарм-канала, Разовых покупателей Фарм-канала);
- «Розничная торговля лекарственными средствами для медицинского применения» (для Аптечных сетей, Разовых покупателей Фарм-канала и Покупателей онлайн-канала);
- Разрешение на осуществление розничной торговли лекарственными препаратами для медицинского применения дистанционным способом. (для Покупателя Онлайн-канала).

срок действия которой истекает не менее чем через 4 (четыре) месяца с даты подачи документов на Проверку. В случае если лицензия истекает менее чем через 4 (четыре) месяца с даты подачи документов на Проверку, по запросу Компании Контрагент представляет также доказательства совершения действий, необходимых для продления лицензии на осуществление фармацевтической деятельности (подготовленный пакет документов, копия заявления, поданного в уполномоченный орган, и др.).

3.1.5 Отсутствие на момент заключения или продления Договора с Контрагентом Фарм-канала или Контрагентом Онлайн-канала, осуществляющего / планирующего осуществлять реализацию Товаров категории лекарственные средства, факта проведения проверки Контрагента уполномоченным государственным органом в связи с предполагаемыми нарушениями лицензионных условий Контрагентом.

Если Компании станет известно о проведении уполномоченным органом проверки соответствия Контрагента, его складских помещений и транспортных средств лицензионным требованиям в связи с предполагаемым нарушением лицензионных требований, Компания вправе не принимать решение о заключении (продлении) или расторжении Договора с Контрагентом до завершения проверки, осуществляемой уполномоченным органом, и предоставления Контрагентом акта уполномоченного органа по результатам проверки (постановление о привлечении к административной ответственности, предписание об устранении выявленных нарушений и др.).

3.1.6 Деятельность Контрагента (юридического лица/ индивидуального предпринимателя) не приостановлена в порядке, предусмотренном Кодексом об административных правонарушениях.

3.1.7 Непроведение ликвидации Контрагента, что может быть подтверждено путем проверки соответствующей информации в открытой базе данных по адресу: <https://egrul.nalog.ru>.

3.1.8 Отсутствие поданного в арбитражный суд заявления о признании Контрагента несостоятельным (банкротом) или решения арбитражного суда о введении процедур банкротства в отношении Контрагента, что может быть подтверждено путем проверки соответствующей информации в открытой базе данных по адресу: <https://bankrot.fedresurs.ru>.

3.2 Финансовая устойчивость и дисциплина

3.2.1 Контрагент готов принять обязательные условия поставки Товаров, указанные в разделах 7, 8, 9 Коммерческой политики (в зависимости от Канала продаж, а также категории и Кластера, к которым относится Контрагент).

3.2.2 Государственная регистрация Контрагента в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя была осуществлена не менее 18 (восемнадцати) месяцев назад.

3.2.3 Ведение безубыточной деятельности в соответствии с утверждёнными документами бухгалтерской отчётности в течение не менее 24 (двадцати четырех) месяцев, предшествующих дате подачи документов на Проверку. Если Контрагент существует менее двух лет – ведение безубыточной деятельности в соответствии с утверждёнными документами бухгалтерской отчётности в течение всего периода существования Контрагента. Подтверждается заверенными копиями бухгалтерских балансов и отчётов о финансовых результатах с отметкой налогового органа или с доказательствами их подачи в электронной форме (для юридических лиц); заверенной копией книги учета доходов и расходов (для индивидуальных предпринимателей).

3.2.4 Соблюдение Контрагентом требований законодательства о предоставлении бухгалтерской и налоговой отчётности.

3.2.5 Отсутствие задолженностей по уплате налоговых и иных обязательных платежей за последние 24 (двадцать четыре) месяца. Подтверждается справкой об исполнении Контрагентом обязанности по уплате налогов, сборов, страховых взносов, пеней, штрафов, процентов (по форме КНД 1120101 с приложением) за 2 (два) последних отчётных периода (года) или за весь период существования Контрагента в случае, если Контрагент существует менее двух лет.

3.2.6 Отсутствие признаков недобросовестности налогоплательщика, включая, но не ограничиваясь, отсутствие ареста банковских счетов Контрагента, отсутствие отметки о недостоверности сведений в ЕГРЮЛ, отсутствие у Контрагента адреса "массовой" регистрации, "массового" учредителя

(участника), "массового" руководителя, дисквалифицированных лиц в составе исполнительных органов.

3.2.7 Наличие штатного персонала в количестве, необходимом для ведения соответствующей деятельности, а именно:

- Дистрибьютор Фарм-канала (Кластер 1) – 300 (триста) человек;
- Дистрибьютор Фарм-канала (Кластер 2) – 50 (пятьдесят) человек;
- Дистрибьютор Фарм-канала (Кластер 3) – 50 (пятьдесят) человек;
- Дистрибьютор Фарм-канала (Кластер 4) – 10 (десять) человек;
- Дистрибьютор Фарм-канала (Кластер 5) – 40 (сорок) человек;
- Национальная аптечная сеть (Кластер 1) – 300 (триста) человек;
- Национальная аптечная сеть (Кластер 2) – 100 (сто) человек;
- Региональная аптечная сеть – 50 (пятьдесят) человек;
- Локальная аптечная сеть – 50 (пятьдесят) человек;
- Ассоциация аптечных сетей – 50 (пятьдесят) человек;
- Дистрибьютор Масс-канала (Кластер 1) – 100 (сто) человек;
- Дистрибьютор Масс-канала (Кластер 2) – 10 (десять) человек;
- Торговая сеть (Кластер 1) – 100 (сто) человек;
- Торговая сеть (Кластер 2) – 50 (пятьдесят) человек.

Указанный критерий (требования к количеству штатного персонала) не применяется к Разовым покупателям и Покупателям Онлайн-канала.

Соблюдение настоящего критерия подтверждается заверенным штатным расписанием на дату проведения Проверки (без указания заработной платы) и расчетом страховых взносов с отметкой о принятии государственного органа.

3.2.8 Отсутствие непогашенной задолженности Контрагента и / или его Аффилированных лиц перед Компанией по ранее заключенным Договорам.

3.2.9 Отсутствие существенных исковых требований к Контрагенту, которые могут привести к значительному ухудшению финансового положения Контрагента. Существенными признаются иски, превышающие в совокупности 1 (один) % выручки Контрагента за предшествующий год.

3.2.10 Наличие необходимых для ведения соответствующей деятельности складских помещений, транспортных средств в собственности либо на ином законном основании (подтверждается предоставлением документов на право законного владения и пользования такими объектами), а также оборудования, стеллажей для хранения Товаров.

3.2.11 Наличие положительной репутации на рынке, включая, но не ограничиваясь информацией, полученной от страховой компании, официальными Интернет-сайтами или пресс-релизами государственных органов, информацией баз данных (Блумберг, СПАРК, Коммерсант либо аналоги); СМИ: Фармацевтический вестник либо иные средства массовой информации в сфере

здравоохранения/фармацевтики/ритейл. В случае обнаружения негативной информации в указанных источниках Контрагент вправе предоставить по запросу Компании информацию и доказательства, опровергающие указанные сведения.

3.2.12 Наличие у Контрагента и (или) у его Аффилированных лиц контрактов и оборотов с другими поставщиками продукции на территории Российской Федерации (или иного государства-члена ЕАЭС при намерении осуществления деятельности на территории такого государства или государств). Такие контракты / обороты должны подтверждать опыт Контрагента и (или) его Аффилированных лиц в реализации товаров, соответствующих каналу Контрагента. Подтверждается заверенными Контрагентом копиями соответствующих контрактов, товарных накладных, иными документами. При предоставлении указанных документов Контрагент вправе закрыть данные, составляющие коммерческую тайну Контрагента и (или) его Аффилированных лиц (например, сведения о ценах и т.д.).

3.2.13 Отсутствие отрицательного опыта взаимоотношений с Компанией, а именно отсутствие в течение трёх лет, предшествующих году обращения Контрагента с предложением о заключении или пролонгации Договора, фактов возникновения задолженности Контрагента (его Аффилированных лиц) перед Компанией за поставленный товар с просрочкой более чем на 30 (тридцать) календарных дней за последние 24 (двадцать четыре) месяца, отсутствие фактов судебных споров Контрагента (его Аффилированных лиц) с Компанией (за исключением случаев, когда вступившим в законную силу решением суда требования Компании были признаны необоснованными в полном объеме), отсутствие фактов существенного нарушения любого ранее заключенного договора между Компанией и Контрагентом (его Аффилированными лицами), которое повлекло прекращение (в том числе непролонгацию) такого договора.

3.2.14 Согласие Контрагента включить в Договор и неукоснительно соблюдать стандартные требования Компании к качеству - Техническое соглашение о качестве (Приложение № 11).

3.2.15 Компания оставляет за собой право запросить дополнительные документы и разъяснения в случае, если на основании представленных документов отсутствует возможность сделать однозначный вывод о соответствии Контрагента критерию финансовой устойчивости и дисциплины.

3.3 Деловая репутация

3.3.1 Компании группы Reckitt, в которую входит Компания, осуществляют свою деятельность во многих странах мира и являются субъектами различных юрисдикций, поэтому в группе компаний Reckitt имеются различные политики и процедуры, направленные на поддержание высокого уровня деловой этики при ведении бизнеса, социальной ответственности перед потребителями, нетерпимости к коррупции.

3.3.2 Закон Соединённого Королевства Великобритании и Северной Ирландии о взятках (далее – «UK Bribery Act») запрещает осуществлять выплату взяток, коммерческих подкупов и платежей за упрощение формальностей, в том числе в иностранных государствах. Согласно законодательству Соединённых Штатов Америки о коррупции (Foreign Corrupt Practices Act, 1977, далее – «FCPA»), совершение коррупционных действий в иностранных государствах (как напрямую, так и косвенно – то есть используя агентов) может повлечь за собой серьёзные финансовые и уголовные санкции.

В рамках UK Bribery Act и FCPA агентом, действующим в интересах группы компаний Reckitt может быть признано любое лицо, осуществляющее какие-либо функции или действия от имени или в интересах лица, входящего в группу компаний Reckitt.

3.3.3 С учётом вышеизложенного, Контрагент должен строго следовать правилам деловой этики, действующим в группе компаний Reckitt, в том числе предусмотренным Кодексом делового поведения Reckitt для третьих лиц, которые предоставляются ему при заключении с ним Договора и (если применимо) пролонгации Договора.

3.3.4 Компания оценивает и анализирует информацию в отношении Контрагента, содержащуюся в открытых источниках. Кроме того, Компания проверяет официальные информационные ресурсы уполномоченных государственных органов Российской Федерации, в том числе реестр юридических лиц, привлеченных к административной ответственности за незаконное вознаграждение, международных организаций и иностранных государств на предмет принятия ими соответствующих актов, указывающих на наличие у Контрагента признаков, указанных в п.п. 3.3.5 - 3.3.9 Коммерческой политики.

3.3.5 Критерий деловой репутации предполагает отсутствие в деятельности

- Контрагента
- Аффилированных лиц
- Конечных бенефициаров, акционеров/участников Контрагента (юридического лица) или членов их семей
- Отдельных должностных лиц Контрагента

признаков коррупции при одновременном соблюдении правил деловой этики, включая:

3.3.5.1 отсутствие фактов совершения коррупционных преступлений (в том числе дачи или получения взятки, совершения коммерческого подкупа или иного преступления), установленных вступившим в законную силу решением суда (за исключением лиц, у которых такая судимость погашена или снята);

3.3.5.2 отсутствие фактов привлечения к административной ответственности за совершение правонарушений, связанных с коррупцией, легализацией доходов, полученных преступным путем, или финансированием терроризма;

3.3.5.3 отсутствие нарушений национального, международного и/или применимого иностранного законодательства о противодействии коррупции, подтвержденных актами уполномоченных государственных органов Российской Федерации и иных государств;

3.3.5.4 согласие Контрагента включить в Договор и неукоснительно соблюдать стандартные оговорки Компании о противодействии коррупции, соблюдении правил деловой этики и действующего законодательства – Корпоративные стандарты поставщика (Приложение № 10);

3.3.5.5 отсутствие информации по результатам проведенной Компанией проверки о возможных коррупционных правонарушениях с участием Контрагента, его Аффилированных лиц или сотрудников, или связанных с ними лиц, которые не были предметом рассмотрения уполномоченными государственными органами Российской Федерации или иных государств. В случае существования такой информации Компания вправе заявить уполномоченным органам о наличии такой информации и не принимать решение о заключении или продлении Договора до момента принятия соответствующим уполномоченным органом акта о привлечении к уголовной, административной, гражданской или дисциплинарной ответственности или акта о прекращении рассмотрения данных обстоятельств.

3.3.5.6 В случае наличия дел, возбужденных уполномоченными государственными органами Российской Федерации или иных государств по обстоятельствам, указанным в п. 3.3.5.1 - 3.3.5.3 настоящей Коммерческой политики, Компания вправе не принимать решение о заключении (продлении) Договора до момента принятия соответствующим уполномоченным органом акта о привлечении к уголовной, административной, гражданской или дисциплинарной ответственности или акта о прекращении рассмотрения данных обстоятельств.

3.3.6 Отсутствие в отношении Контрагента либо его Аффилированных лиц за последние 3 (три) года установленных вступившим в законную силу решением суда нарушений в области поставок контрафактных, фальсифицированных и недоброкачественных лекарственных препаратов и (или) медицинских изделий.

3.3.7 Отсутствие информации по результатам проведенной Компанией проверки о наличии конфликта интересов, а именно отсутствие среди конечных бенефициаров, руководителей или сотрудников Контрагента или членов их семей (родители, братья/сестры, супруги, дети):

- лиц, замещающих должности государственной (муниципальной) службы и имеющих конфликт интересов при осуществлении ими своих должностных (служебных) обязанностей;

- лиц, замещающих должности в государственных/муниципальных или подконтрольных государству/муниципальному образованию, которые осуществляют закупку Товаров;
- должностных лиц политической партии или кандидатов на выборный пост;
- должностных лиц публично финансируемых или общественных международных организаций (ООН, МВФ и пр.).

При наличии указанных выше лиц среди руководителей или сотрудников Контрагента, Компанией могут быть приняты во внимание документальные подтверждения Контрагента об отсутствии личной заинтересованности данных лиц при осуществлении Контрагентом своей хозяйственной деятельности и принятых организационных мерах, направленных на устранение конфликта интересов.

3.3.8 Отсутствие за последние 3 (три) года нарушений ст. 11 и ст. 11.1, ст. 16 Закона о защите конкуренции, установленных антимонопольным органом и подтвержденных вступившим в законную силу судебным актом (в случае обжалования решения антимонопольного органа в судебном порядке).

В случае наличия такого дела, возбужденного антимонопольным органом, или факта оспаривания решения антимонопольного органа в судебном порядке, Компания вправе не принимать решение о заключении или продлении Договора с Контрагентом, до момента принятия уполномоченным органом (судом) решения по делу.

3.3.9 Отсутствие любых ограничений, вытекающих из требований к таможенным и экспортно-импортным операциям в национальном или международном законодательстве, а также любых эмбарго или иных санкций, в том числе, но, не ограничиваясь этим, эмбарго или других санкций, наложенных Организацией Объединенных Наций, Европейским Союзом, Великобританией и США, в отношении Контрагента и (или) его Аффилированных лиц.

3.3.10 Если Контрагент не соответствует каким-либо критериям, указанным в пп. 3.1 -3.3 настоящей Коммерческой политики, Компания вправе запросить у Контрагента дополнительные разъяснения, включая письменные комментарии по конкретным вопросам, внутренние политики, документы и иную информацию, которые могут помочь Компании сделать выводы о соответствии критериям, предусмотренным настоящей Коммерческой политикой.

3.3.11 Несоответствие любому из критериев, предусмотренных в пунктах 3.1 - 3.3 настоящей Коммерческой политики является основанием для отказа Компании от вступления в договорные отношения с Контрагентом, а также для отказа в продлении Договора или основанием для расторжения Договора с Контрагентом, если иное прямо не предусмотрено Коммерческой политикой.

4 КАНАЛЫ ПРОДАЖ

4.1 Фарм-канал

4.1.1 Контрагенты, действующие в рамках Фарм-канала, подразделяются на Дистрибьюторов Фарм-канала, Аптечные сети и Разовых покупателей в соответствии с критериями, установленными в разделе 5 Коммерческой политики.

4.1.2 Обособление Фарм-канала обусловлено тем, что реализация лекарственных средств является лицензируемым видом деятельности в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и сопряжена с необходимостью обеспечения соответствия Контрагента применимым лицензионным условиям.

4.2 Масс-канал

4.2.1 Обособление Масс-канала обусловлено совокупностью следующих причин:

- Контрагенты, приобретающие у Компании Товары, не относящиеся к категории лекарственные средства, как правило, осуществляют реализацию таких Товаров покупателям, не являющимся аптечными организациями или аптечными сетями, или потребителям в торговых объектах, не являющихся аптечными организациями. Выделение Масс-канала позволяет применять специальные коммерческие условия поставок, учитывающие особенности реализации Товаров в указанных торговых объектах либо реализации Товаров контрагентам для дальнейшей продажи потребителям в указанных торговых объектах, что, как следствие, способствует развитию данного канала продаж;
- Объемы закупки отдельными Контрагентами Товаров, не относящихся к категории лекарственные средства, могут быть существенно более низкими по сравнению с объемами закупки Товаров в Фарм-канале, в связи с чем установление отдельных требований к товарообороту и минимальному объему заказа для Контрагентов Масс-канала создает условия для заключения договоров с Контрагентами, взаимодействие с которыми является для Компании экономически целесообразным.

4.2.2 Контрагенты, действующие в рамках Масс-канала, подразделяются на Дистрибьюторов Масс-канала, Торговые сети и Разовых покупателей в соответствии с критериями, установленными в разделе 5 Коммерческой политики.

4.3 Онлайн-канал

4.3.1 В рамках Онлайн-канала в соответствии с критериями, установленными в разделе 5 Коммерческой политики, выделяется одна категория Контрагентов – Покупатели онлайн-канала.

4.3.2 Обособление Онлайн-канала обусловлено особенностями сегмента электронной коммерции по сравнению с рынками традиционной реализации товаров, существованием иных способов продвижения товаров и взаимодействия с потребителями, а также быстрым и значительным ростом объема продаж в сети Интернет, что позволяет Компании учесть указанные тенденции в своей Коммерческой политике и обеспечить соразмерный рост продаж Товаров в этом сегменте.

4.4 В случае, если Контрагент соответствует критериям одновременно двух каналов продаж, то отнесение его к тому ли иному каналу производится исходя из того, в каком из каналов Контрагент продает больший объем Товаров.

5 КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ КРИТЕРИИ К ОТБОРУ КОНТРАГЕНТОВ

5.1 В Фарм-канале, в зависимости от степени участия Контрагентов в обеспечении сбыта Товаров Компании, выделяются три категории Контрагентов, в адрес которых осуществляются поставки Товаров:

- Дистрибьюторы Фарм-канала: Кластер 1, Кластер 2, Кластер 3, Кластер 4, Кластер 5
- Аптечные сети:
 - (1) Национальные аптечные сети: Кластер 1; Кластер 2;
 - (2) Региональные аптечные сети;
 - (3) Локальные аптечные сети;
 - (4) Ассоциации аптечных сетей (партнерства)
- Разовый покупатель

5.1.1 Дистрибьютор Фарм-канала (Кластер 1) должен соответствовать в совокупности следующим критериям:

- Контрагент обязуется осуществлять закупку Товаров категории ОТС как минимум на 100 000 000 (сто миллионов) рублей с НДС в среднем в месяц и Товаров категории СГ как минимум на 60 000 000 (шестьдесят миллионов) рублей с НДС в среднем в месяц (среднемесячный товарооборот) при условии соблюдения минимального единовременного заказа, как определено в Разделе 7 настоящей Коммерческой политики. Расчёт среднемесячного товарооборота осуществляется Компанией самостоятельно отдельно по каждой категории каждые 12 (двенадцать) месяцев, начиная с даты заключения соответствующего Договора с Контрагентом;
- Контрагент владеет на праве собственности или ином законном основании Дистрибуционными центрами, адреса которых указаны в фармацевтической лицензии, не менее чем в 12 (двенадцати) субъектах РФ, включая Калининградскую область и (или) субъекты Российской Федерации, входящие в состав Дальневосточного федерального округа и (или) Сибирского федерального округа.

5.1.2 Дистрибьютор Фарм-канала (Кластер 2) должен соответствовать в совокупности следующим критериям:

- Контрагент обязуется осуществлять закупку Товаров категории ОТС как минимум на 30 000 000 (тридцать миллионов) рублей с НДС в среднем в месяц и Товаров категории СГ как минимум на 20 000 000 (двадцать миллионов) рублей с НДС в среднем в месяц (среднемесячный товарооборот) при условии соблюдения минимального единовременного заказа, как определено в Разделе 7 настоящей Коммерческой политики.

Расчёт среднемесячного товарооборота осуществляется Компанией самостоятельно отдельно по каждой категории каждые 12 (двенадцать) месяцев, начиная с даты заключения соответствующего Договора с Контрагентом;

- Контрагенту принадлежит на праве собственности или ином законном основании не менее 7 (семи) Дистрибуционных центров, адреса которых указаны в фармацевтической лицензии.

5.1.3 Дистрибьютор Фарм-канала (Кластер 3) должен соответствовать в совокупности следующим критериям:

- Контрагент обязуется осуществлять закупку Товаров категории ОТС как минимум на 20 000 000 (двадцать миллионов) рублей с НДС в среднем в месяц и Товаров категории СГ как минимум на 10 000 000 (десять миллионов) рублей с НДС в среднем в месяц (среднемесячный товарооборот) при условии соблюдения минимального единовременного заказа, как определено в Разделе 7 настоящей Коммерческой политики. Расчёт среднемесячного товарооборота осуществляется Компанией самостоятельно отдельно по каждой категории каждые 12 (двенадцать) месяцев, начиная с даты заключения соответствующего Договора с Контрагентом;
- Контрагенту принадлежит на праве собственности или ином законном основании не менее 1 (одного) Дистрибуционного центра, адрес которого указан в фармацевтической лицензии.

5.1.4 Дистрибьютор Фарм-канала (Кластер 4) должен соответствовать в совокупности следующим критериям:

- Контрагент обязуется осуществлять закупку Товаров категории RX как минимум на 60 000 000 (шестьдесят миллионов) рублей с НДС в календарный год (минимальный годовой товарооборот) при условии соблюдения минимального единовременного заказа, как определено в Разделе 7 настоящей Коммерческой политики. Расчёт фактического годового товарооборота осуществляется Компанией самостоятельно каждые 12 (двенадцать) месяцев, начиная с даты заключения соответствующего Договора с Контрагентом;
- Контрагенту принадлежит на праве собственности или ином законном основании не менее 1 (одного) Дистрибуционного центра, адрес которого указан в фармацевтической лицензии.

5.1.5 Дистрибьютор Фарм-канала (Кластер 5) должен соответствовать в совокупности следующим критериям:

- Контрагент обязуется осуществлять закупку Товаров любых категорий как минимум на 25 000 000 (двадцать пять миллионов) рублей с НДС в

среднем в месяц (среднемесячный товарооборот) при условии соблюдения минимального единовременного заказа, как определено в Разделе 7 настоящей Коммерческой политики. Расчёт среднемесячного товарооборота осуществляется Компанией самостоятельно каждые 12 (двенадцать) месяцев, начиная с даты заключения соответствующего Договора с Контрагентом;

- Контрагенту принадлежит на праве собственности или ином законном основании не менее 1 (одного) Дистрибуционного центра, адрес которого указан в фармацевтической лицензии.

5.1.6 Национальная аптечная сеть (Кластер 1) должна соответствовать в совокупности следующим критериям:

- Контрагент обязуется осуществлять закупку Товаров как минимум на 40 000 000 (сорок миллионов) рублей с НДС в среднем в месяц (среднемесячный товарооборот) при условии соблюдения минимального единовременного заказа, как определено в Разделе 7 настоящей Коммерческой политики. Расчёт среднемесячного товарооборота осуществляется Компанией самостоятельно каждые 12 (двенадцать) месяцев, начиная с даты заключения соответствующего Договора с Контрагентом;
- Контрагент имеет не менее 2000 (двух тысяч) обособленных аптек (адресов осуществления розничной торговли лекарственными средствами) в восьми федеральных округах Российской Федерации.

5.1.7 Национальная аптечная сеть (Кластер 2) должна соответствовать в совокупности следующим критериям:

- Контрагент обязуется осуществлять закупку Товаров как минимум на 25 000 000 (двадцать пять миллионов) рублей с НДС в среднем в месяц (среднемесячный товарооборот) при условии соблюдения минимального единовременного заказа, как определено в Разделе 7 настоящей Коммерческой политики. Расчёт среднемесячного товарооборота осуществляется Компанией самостоятельно каждые 12 (двенадцать) месяцев, начиная с даты заключения соответствующего Договора с Контрагентом;
- Контрагент имеет не менее 1000 (тысячи) обособленных аптек (адресов осуществления розничной торговли лекарственными средствами) в шести и более федеральных округах Российской Федерации.
-

5.1.8 Региональная аптечная сеть должна соответствовать в совокупности следующим критериям:

- Контрагент обязуется осуществлять закупку Товаров как минимум на 20 000 000 (двадцать миллионов) рублей с НДС в среднем в месяц (среднемесячный товарооборот) при условии соблюдения минимального единовременного заказа, как определено в Разделе 7 настоящей Коммерческой политики. Расчёт среднемесячного товарооборота осуществляется Компанией самостоятельно каждые 12 (двенадцать) месяцев, начиная с даты заключения соответствующего Договора с Контрагентом;
- Контрагент имеет не менее 800 (восемисот) обособленных аптек (адресов осуществления розничной торговли лекарственными средствами) в трех и более федеральных округах Российской Федерации..

5.1.9 Локальная аптечная сеть должна соответствовать в совокупности следующим критериям:

- Контрагент обязуется осуществлять закупку Товаров как минимум на 15 000 000 (пятнадцать миллионов) рублей с НДС в среднем в месяц (среднемесячный товарооборот) при условии соблюдения минимального единовременного заказа, как определено в Разделе 7 настоящей Коммерческой политики. Расчёт среднемесячного товарооборота осуществляется Компанией самостоятельно каждые 12 (двенадцать) месяцев, начиная с даты заключения соответствующего Договора с Контрагентом;
- Контрагент имеет не менее 200 (двухсот) обособленных аптек (адресов осуществления розничной торговли лекарственными средствами) в одном и более федеральном округе Российской Федерации.

5.1.10 Ассоциация аптечных сетей (партнерство) должна соответствовать в совокупности следующим критериям:

- Контрагент обязуется осуществлять закупку Товаров как минимум на 50 000 000 (пятьдесят миллионов) рублей с НДС в среднем в месяц (среднемесячный товарооборот) при условии соблюдения минимального единовременного заказа, как определено в Разделе 7 настоящей Коммерческой политики. Расчёт среднемесячного товарооборота осуществляется Компанией самостоятельно каждые 12 (двенадцать) месяцев, начиная с даты заключения соответствующего Договора с Контрагентом;
- Контрагент имеет не менее 2000 (двух тысяч) обособленных аптек (адресов осуществления розничной торговли лекарственными средствами) в восьми и более федеральных округах Российской Федерации.

5.1.11 Разовый покупатель должен соответствовать в совокупности следующим критериям:

- Контрагент обязуется осуществить разовую закупку Товаров с остаточным сроком годности ниже 60 % (шестидесяти процентов) от общего срока годности для Товаров с общим сроком годности менее 2 (двух) лет; с остаточным сроком годности ниже 50 % (пятидесяти процентов) от общего срока годности для Товаров с общим сроком годности от 3 (трех) лет как минимум на 500 000 (пятьсот тысяч) рублей с НДС для доставки по одному адресу.

5.2 В Масс-канале, в зависимости от степени участия Контрагентов в обеспечении сбыта Товаров Компании, выделяются три категории Контрагентов, в адрес которых осуществляются поставки Товаров:

- Дистрибьюторы Масс-канала: Кластер 1, Кластер 2
- Торговые сети: Кластер 1, Кластер 2
- Разовый покупатель

5.2.1 Дистрибьютор Масс-канала (Кластер 1) должен соответствовать в совокупности следующим критериям:

- Контрагент обязуется осуществлять закупку Товаров, не относящихся к категории лекарственные средства, как минимум на 40 000 000 (сорок миллионов) рублей в среднем в месяц с НДС (среднемесячный товарооборот) при условии соблюдения минимального единовременного заказа, как определено в Разделе 8 настоящей Коммерческой политики. Расчёт среднемесячного товарооборота осуществляется Компанией самостоятельно каждые 12 (двенадцать) месяцев, начиная с даты заключения соответствующего Договора с Контрагентом.
- Контрагент осуществляет поставку Товаров на территории как минимум 10 субъектов Российской Федерации.
- Контрагент владеет на праве собственности или ином законном основании Дистрибуционными центрами не менее чем в 10 (десяти) субъектах Российской Федерации, включая Калининградскую область и (или) субъекты Российской Федерации, входящие в состав Дальневосточного федерального округа и (или) Сибирского федерального округа.

5.2.2 Дистрибьютор Масс-канала (Кластер 2) должен соответствовать в совокупности следующим критериям:

- Контрагент обязуется осуществлять закупку Товаров, не относящихся к категории лекарственные средства, как минимум на 500 000 (пятьсот

тысяч) рублей в среднем в месяц с НДС (среднемесячный товарооборот) при условии соблюдения минимального единовременного заказа, как определено в Разделе 8 настоящей Коммерческой политики. Расчёт среднемесячного товарооборота осуществляется Компанией самостоятельно каждые 12 (двенадцать) месяцев, начиная с даты заключения соответствующего Договора с Контрагентом.

- Контрагенту принадлежит на праве собственности или ином законном основании не менее 1 (одного) Дистрибуционного центра.

5.2.3 Торговая сеть (Кластер 1) должна соответствовать в совокупности следующим критериям:

- Контрагент обязуется осуществлять закупку Товаров, не относящихся к категории лекарственные средства, как минимум 8 000 000 (восемь миллионов) рублей в среднем в месяц с НДС (среднемесячный товарооборот). Расчёт среднемесячного товарооборота осуществляется Компанией самостоятельно каждые 12 (двенадцать) месяцев, начиная с даты заключения соответствующего Договора с Контрагентом.

5.2.4 Торговая сеть (Кластер 2) должна соответствовать в совокупности следующим критериям:

- Контрагент обязуется осуществлять закупку Товаров, не относящихся к категории лекарственные средства, как минимум на 4 700 000 (четыре миллиона семьсот тысяч) рублей в среднем в месяц с НДС (среднемесячный товарооборот). Расчёт среднемесячного товарооборота осуществляется Компанией самостоятельно каждые 12 (двенадцать) месяцев, начиная с даты заключения соответствующего Договора с Контрагентом.

5.2.5 Разовый покупатель должен соответствовать в совокупности следующим критериям:

- Контрагент обязуется осуществить разовую закупку Товаров, за исключением Товаров категории лекарственные средства, с остаточным сроком годности ниже 60 % (шестидесяти процентов) от общего срока годности для Товаров с общим сроком годности менее 2 (двух) лет; с остаточным сроком годности ниже 50 % (пятидесяти процентов) от общего срока годности для Товаров с общим сроком годности от 3 (трех) лет как минимум на 500 000 (пятьсот тысяч) рублей с НДС для доставки по одному адресу.

5.3 В Онлайн-канале выделяется одна категория Контрагентов, в адрес которых осуществляются поставки Товаров:

- Покупатели онлайн-канала

5.3.1 Покупатель онлайн-канала должен соответствовать в совокупности следующим критериям:

- Контрагент обязуется осуществлять закупку Товаров как минимум на 15 000 000 (пятнадцать миллионов) рублей с НДС в календарный квартал (минимальный ежеквартальный товарооборот) при условии соблюдения минимального единовременного заказа, как определено в Разделе 9 настоящей Коммерческой политики. Расчёт фактического ежеквартального товарооборота осуществляется Компанией самостоятельно каждые 3 (три) месяца, начиная с даты заключения соответствующего Договора с Контрагентом;
- Наличие интернет-сайта для реализации Товаров дистанционным или иным способом, зарегистрированного не позднее, чем за 3 (три) года до начала Проверки;
- Контрагент владеет на праве собственности, ином законном основании (в том числе на основании договора с третьим лицом) помещениями для реализации, хранения и перевозки Товаров для осуществления выдачи Товаров конечным потребителям (Пунктами выдачи товаров) не менее, чем в 30 (тридцати) субъектах РФ, включая Калининградскую область и (или) субъекты Российской Федерации, входящие в состав Дальневосточного федерального округа и (или) Сибирского федерального округа.

5.4 В зависимости от отнесения Контрагента к тем или иным Кластеру, категории и Каналу продаж Компания устанавливает для Контрагентов соответствующие коммерческие условия. Такие условия фиксируются на основании Договоров, которые заключаются Компанией с каждым из таких Контрагентов. Компания также вправе дополнительно установить правила формирования коммерческих условий, предоставления скидок и премий в отдельном документе (Ценовая политика).

5.5 Отнесение Контрагента к тем или иным Кластеру, категории и Каналу продаж и соответствие Контрагента квалификационным критериям, установленным разделом 5 настоящей Коммерческой политики, проверяется: для действующих Контрагентов – на основе данных о фактическом товарообороте за предшествующий календарный год, а также иной информации и документов, предоставленных Контрагентом по запросу Компании; для потенциальных Контрагентов – на основе письменного заявления потенциального Контрагента о планируемом товарообороте (объеме закупок соответствующих Товаров) , а

также иной информации и документов, предоставленных Контрагентом по запросу Компании.

5.6 Основания одностороннего изменения коммерческих условий Договора с Контрагентами.

5.6.1 Если по истечении 12 месяцев с даты заключения (продлонгации) Договора будет выявлено несоответствие Контрагента хотя бы одному из квалификационных критериев, применимых к Контрагенту (в зависимости от соответствующих Кластера, категории и Канала продаж), Компания вправе отнести Контрагента к другому Кластеру, категории и Каналу продаж и изменить коммерческие условия Договора либо отказаться от него в одностороннем порядке, если применимо.

5.6.2 При этом Компания вправе запросить необходимые документы и информацию Компания вправе запросить у Контрагента дополнительные разъяснения, включая письменные комментарии по конкретным вопросам, гарантийные письма и иную информацию, на основании которых Компания вправе по согласованию Финансового директора сохранить первоначальные коммерческие условия сотрудничества с Контрагентом.

5.6.3 По запросу Контрагента Компания вправе осуществить перевод Контрагента в другой Кластер с более низкими квалификационными критериями и изменить коммерческие условия Договора до истечения 12 месяцев с даты его заключения (продлонгации).

6 ПРОЦЕДУРА ОТБОРА КОНТРАГЕНТОВ

6.1 Общие положения

Настоящая процедура отбора Контрагентов применяется в отношении как действующих, так и потенциальных Контрагентов Компании.

Частота проведения процедуры отбора:

- Для новых Контрагентов – всегда до заключения Договора.
- Для действующих Контрагентов – ежегодно с даты заключения Договора.

Процедура отбора Контрагентов состоит из трех этапов:

- (1) Предоставление документов Контрагентом;
- (2) Проверка Контрагентов;
- (3) Принятие решения по результатам Проверки.

Общий срок Процедуры отбора Контрагентов составляет 90 (девяносто) календарных дней с даты предоставления документов Контрагентом (см. 6.3 Коммерческой политики) и может быть изменен / продлен в случаях и на условиях, предусмотренных настоящей Коммерческой политикой.

Принятие решения в отношении Контрагента (о заключении (продолжении) или отказе от заключения (продолжения) Договора, расторжении Договора) осуществляется на основании анализа документов и информации о Контрагенте по результатам Проверки.

6.2 Основания для начала процедуры Отбора Контрагента

6.2.1 Для потенциальных Контрагентов:

Поступление запроса Контрагента о заключении Договора, а также заполненной Анкеты (Приложение № 2) и полного списка подтверждающих документов (далее – Подтверждающие документы, Приложение № 3) на согласованный сторонами электронный адрес с доменом _____----@rb.com (@reckitt.com) либо направление Компанией запроса о предоставлении заполненной Анкеты и полного списка Подтверждающих документов на согласованный сторонами электронный адрес с доменом _____----@rb.com (@reckitt.com) с целью рассмотрения возможности заключения Договора.

6.2.2 Для действующих Контрагентов (ежегодно):

Поступление от действующего Контрагента заполненной Анкеты и полного списка Подтверждающих документов на согласованный сторонами электронный адрес с доменом _____----@rb.com (@reckitt.com) в ответ на запрос Компании о предоставлении Анкеты и полного списка Подтверждающих документов в связи с необходимостью пролонгации Договора в срок, указанный в запросе Компании.

6.2.3 Для действующих Контрагентов (внепланово):

Поступление от действующего Контрагента заполненной Анкеты и полного списка Подтверждающих документов на согласованный сторонами электронный адрес с доменом _____@rb.com (@reckitt.com) в ответ на запрос Компании о предоставлении Анкеты и полного списка Подтверждающих документов в случае, если Компании стало известно о возможном несоответствии Контрагента какому-либо из Критериев отбора, предусмотренных настоящей Коммерческой политикой.

6.3 Предоставление документов Контрагентом

6.3.1 Для проверки соответствия Контрагента требованиям, предусмотренным настоящей Коммерческой политикой, Контрагент направляет заполненную Анкету и Подтверждающие документы. Документы должны быть надлежащим образом заверены.

Для целей настоящей Коммерческой политики надлежащим заверением документа Контрагентом является заверение документа печатью Контрагента (при наличии) и подписью уполномоченного лица Контрагента с указанием даты заверения.

6.3.2 Датой представления в Компанию указанных сведений (документов) является дата их получения Компанией в полном объеме. В случае получения неполного комплекта документов Компания не инициирует проведение Проверки до момента представления Контрагентом полного комплекта документов. Датой получения Анкеты и Подтверждающих документов, направленных Контрагентом по электронной почте, считается следующий рабочий день за днем отправки при условии получения Контрагентом уведомления о доставке сообщения на почтовый сервер Компании.

6.3.3 В течение 7 (семи) рабочих дней с даты получения Компанией комплекта Подтверждающих документов и заполненной Анкеты от Контрагента в зависимости от категории Контрагента Руководитель подразделения по работе с дистрибьюторами либо Региональный директор отдела продаж, либо Национальный директор по работе с ключевыми клиентами, либо Руководитель подразделения по электронной коммерции (далее – Контактное лицо) с привлечением, при необходимости, иных сотрудников Компании, осуществляет проверку полноты предоставленных Контрагентом документов и информации.

6.3.4 В течение 2 (двух) рабочих дней с даты подтверждения полноты предоставленных документов и информации Контактное лицо принимает решение о проведении Проверки Контрагента либо об отказе от её проведения и направляет Контрагенту соответствующее уведомление. В случае принятия решения о проведении Проверки Контактное лицо направляет запрос о проведении Проверки ответственным сотрудникам Юридического и Финансового отделов, а также ответственным сотрудникам Отдела продаж и Менеджеру по соответствию корпоративным политикам и процедурам.

6.3.5 При наличии в сведениях (документах), предоставленных Контрагентом, противоречивой информации Компания вправе направить ему уточняющий запрос, на который Контрагент обязан ответить исчерпывающим образом (при необходимости – представить надлежащие документы) в срок, указанный в запросе Компании. На период ожидания ответа от Контрагента и\или документов, срок проведения этапа Предоставления документов приостанавливается соразмерно сроку предоставления ответа и\или документов. Неполучение Компанией запрашиваемых документов и (или) информации в срок, указанный в запросе, влечет прекращение Процедуры отбора Контрагента.

6.3.6 Компания обеспечивает конфиденциальность сведений (документов), а также охрану и защиту персональных данных, предоставленных в соответствии с настоящим разделом, в пределах указаний Контрагентов, их предоставивших, и в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации. Компания сохраняет за собой право раскрыть предоставленные ей Контрагентами сведения в случае поступления законного, обоснованного запроса от уполномоченных государственных органов и судов и в пределах, необходимых для ответа на соответствующий запрос.

6.4 Проверка Контрагента

6.4.1 Анализ сведений (документов), предоставленных Контрагентами, осуществляется Компанией в соответствии с процедурой, предусмотренной настоящим разделом (Проверка).

6.4.2 Проверка проводится функциональными службами Компании в соответствии с их компетенцией с целью оценки соответствия Контрагентов требованиям разделов 3, 5 настоящей Коммерческой политики.

6.4.3 Проверка проводится в течение 60 (шестидесяти) календарных дней с даты принятия решения о проведении Проверки.

6.4.4 Проверку в указанный период осуществляют Менеджер по соответствию корпоративным политикам и процедурам, ответственные сотрудники Отдела продаж, а также Юридического и Финансового отделов. Проверка считается оконченной с момента предоставления рекомендаций всеми сотрудниками, участвующими в процедуре Проверки.

6.4.5 В рамках проведения Проверки осуществляется анализ актуальности и достоверности предоставленных документов и информации, соответствия Контрагента всем требованиям действующего законодательства и Критериям отбора, предусмотренным настоящей Коммерческой политикой. При необходимости ответственные сотрудники Компании запрашивают дополнительную информацию, а также посещают Контрагента и осуществляют осмотр его складских помещений и транспортных средств.

6.4.6 В случае наличия в представленной Контрагентом информации противоречий/неточностей Проверка приостанавливается на срок, необходимый

для предоставления Контрагентом дополнительной информации по запросу Компании. Непредоставление дополнительной информации в срок, указанный в запросе Компании, влечёт прекращение процедуры Проверки.

6.5 Принятие решения по результатам Проверки

6.5.1 Не позднее 5 (пяти) рабочих дней с даты окончания Проверки Контактное лицо подготавливает на основании полученных рекомендаций в соответствии с положениями настоящей Коммерческой политики проект решения Компании о сотрудничестве или об отказе в сотрудничестве с Контрагентом (далее – Проект решения) на основании полученных рекомендаций в соответствии с положениями настоящей Коммерческой политики и направляет указанный документ на согласование в Комитет по отбору Контрагентов.

6.5.2 Комитет по отбору Контрагентов не позднее 10 (десяти) рабочих дней с даты направления Контактным лицом Проекта решения принимает мотивированное решение о соответствии/несоответствии Контрагента Критериям отбора, предусмотренным настоящей Коммерческой политикой, и заключении (продлонгации) Договора с Контрагентом или об отказе от заключения (продлонгации) либо о расторжении Договора.

6.5.3 Решение Комитета по отбору Контрагентов принимается единогласно. В случае разделения голосов, окончательное решение принимает Генеральный директор Компании. Решение Комитета по отбору Контрагентов оформляется форме, указанной в Приложении № 3. Контактное лицо является ответственным за надлежащее оформление указанного решения.

6.5.4 В ходе рассмотрения Проекта решения Комитет по отбору Контрагентов может прийти к выводу о необходимости дополнительного анализа документов и информации и возвращении документов на этап Проверки. При принятии указанного решения Комитет по отбору устанавливает срок, в который необходимо провести дополнительную Проверку, с учетом общего срока Процедуры отбора Контрагентов.

6.5.5 В течение 3 (трёх) рабочих дней со дня принятия Решения Комитетом по отбору Контрагентов Контактное лицо направляет Контрагенту уведомление о принятом решении на адрес электронной почты, указанный Контрагентом при предоставлении Подтверждающих документов и Анкеты.

6.5.6 В случае направления уведомления о несоответствии Контрагента требованиям, предусмотренным разделами 3 и 5 Коммерческой политики, и об отказе от заключения (продлонгации) либо о расторжении соответствующего Договора, уведомление должно содержать указание на основания принятия такого решения.

7 КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВОК ДЛЯ КОНТРАГЕНТОВ ФАРМ-КАНАЛА

7.1 Компания осуществляет поставки Товаров в адрес Дистрибьюторов Фарм-канала (Кластер 1-5) на основании дистрибьюторских договоров; в адрес Национальных аптечных сетей (Кластер 1-2), Региональных аптечных сетей, Локальных аптечных сетей, Ассоциаций аптечных сетей (партнерств), Разовых покупателей - на основании договоров поставки.

7.2 В отношении Контрагентов Фарм-канала Компания устанавливает следующие коммерческие условия сотрудничества:

Дистрибьюторы:

№	Коммерческое условие	Дистрибьютор (Кластер 1)	Дистрибьютор (Кластер 2)	Дистрибьютор (Кластер 3)	Дистрибьютор (Кластер 4)	Дистрибьютор (Кластер 5)
1.	<i>Минимальный единовременный заказ Товара</i>	Общая стоимость единовременно заказанных для доставки по одному адресу Товаров составляет не менее 4 000 000 (четырёх миллионов) рублей с учётом НДС.				
2.	<i>Товарооборот</i>	Контрагент обязуется приобретать у Компании Товары категории ОТС как минимум на 100 000 000 (сто миллионов) рублей с НДС в среднем в месяц и Товары категории СG как минимум на	Контрагент обязуется приобретать у Компании Товары категории ОТС как минимум на 30 000 000 (тридцать миллионов) рублей с НДС в среднем в месяц и Товары категории СG как	Контрагент обязуется приобретать у Компании Товары категории ОТС как минимум на 20 000 000 (двадцать миллионов) рублей с НДС в среднем в месяц и Товары категории СG как минимум на 10 000 000 (десять	Контрагент обязуется приобретать у Компании Товары категории RX как минимум на 60 000 000 (шестьдесят миллионов) рублей с НДС в календарный год.	Контрагент обязуется приобретать у Компании Товары любых категорий как минимум на 25 000 000 (двадцать пять миллионов) рублей с НДС в среднем в месяц.

		60 000 000 (шестьдесят миллионов) рублей с НДС в среднем в месяц.	минимум на 20 000 000 (двадцать миллионов) рублей с НДС в среднем в месяц.	миллионов) рублей с НДС в среднем в месяц.		
3.	<i>Срок годности Товаров</i>	Согласие Контрагента принять Товары, которые на момент передачи имеют не менее 60% (шестидесяти процентов) остаточного срока годности от предписанного техническим стандартом завода-изготовителя для Товаров со сроком годности до 3 (трёх) лет и не менее 50% (пятидесяти процентов) остаточного срока годности для Товаров со сроком годности от 3 (трех) лет включительно, если иной меньший остаточный срок годности не будет отдельно согласован между Компанией и Контрагентом.				
4.	<i>Информационное взаимодействие</i>	В целях обеспечения эффективного планирования и бездефектурного снабжения Товаром Контрагент обязуется обеспечить подключение и передачу данных в компьютерную информационную систему Компании, в которой аккумулируется информация по остаткам Товара на складах Контрагента, а также о количестве проданного Товара на каждом складе Контрагента.				
5.	<i>Надлежащее хранение и перевозка Товаров</i>	<p>Контрагент обязуется содержать Товар в условиях, соответствующих требованиям законодательства и установленным производителем условиям хранения Товара – как на складах, так и при транспортировке, а также предоставлять доступ уполномоченным представителям Компании к местам хранения Товара с целью проверки выполнения указанными Контрагентами настоящего требования при условии их предварительного уведомления о подобной проверке.</p> <p>Контрагент обязуется при поставке Товара своим покупателям предъявлять им требования в части надлежащего хранения и перевозки Товаров, аналогичные требованиям, установленным Компанией (за исключением продажи Контрагентами товаров конечным потребителям).</p>				
6.	<i>Скидки и премии</i>	Компания вправе устанавливать для Контрагентов Фарм-канала условия о предоставлении скидок и премий путем заключения соответствующих приложений к Договорам. Условия о скидках и премиях, предоставляемых Контрагентам Фарм-канала, могут отличаться в зависимости от категории и Кластера Контрагента. При этом				

		<p>предоставление скидок и премий в рамках одной категории и Кластера осуществляется Компанией на недискриминационных условиях. Компания вправе дополнительно установить правила формирования коммерческих условий, предоставления скидок и премий в отдельном документе (Ценовая политика).</p>
--	--	--

Аптечные сети и Разовые покупатели:

№	Коммерческое условие	Национальная аптечная сеть (Кластер 1)	Национальная аптечная сеть (Кластер 2)	Региональная аптечная сеть	Локальная аптечная сеть	Ассоциация аптечных сетей	Разовый покупатель
1.	<i>Минимальный единовременный заказ Товара</i>	Общая стоимость единовременно заказанных для доставки по одному адресу Товаров составляет не менее 2 000 000 (двух миллионов) рублей с учётом НДС.				Общая стоимость единовременно заказанных для доставки по одному адресу Товаров составляет не менее 4 000 000 (четырёх миллионов) рублей с учётом НДС.	Общая стоимость единовременно заказанных для доставки по одному адресу Товаров составляет не менее 500 000 (пятист тысяч) рублей с учётом НДС.
2.	<i>Товарооборот</i>	Контрагент обязуется приобретать у Компании Товары минимум на 40 000 000 (сорок миллионов) рублей с НДС в среднем в месяц.	Контрагент обязуется приобретать у Компании Товары минимум на 25 000 000 (двадцать пять миллионов) рублей с НДС в среднем в месяц.	Контрагент обязуется приобретать у Компании Товары минимум на 20 000 000 (двадцать миллионов) рублей с НДС в среднем в месяц.	Контрагент обязуется приобретать у Компании Товары минимум на 15 000 000 (пятнадцать миллионов) рублей с НДС в среднем в месяц.	Контрагент обязуется приобретать у Компании Товары минимум на 50 000 000 (пятьдесят миллионов) рублей с НДС в среднем в месяц.	-

3.	<i>Срок годности Товаров</i>	Согласие Контрагента принять Товары, которые на момент передачи имеют не менее 60% (шестидесяти процентов) остаточного срока годности от предписанного техническим стандартом завода-изготовителя для Товаров со сроком годности до 3 (трёх) лет и не менее 50% (пятидесяти процентов) остаточного срока годности для Товаров со сроком годности от 3 (трех) лет включительно, если иной меньший остаточный срок годности не будет отдельно согласован между Компанией и Контрагентом.	Согласие Контрагента принять Товары, которые на момент передачи имеют менее 60 % (шестидесяти процентов) остаточного срока годности от предписанного техническим стандартом завода-изготовителя для Товаров со сроком годности менее 2 (двух) лет; и менее 50 % (пятидесяти процентов) остаточного срока годности для Товаров со сроком годности от 3 (трех) лет
4.	<i>Информационное взаимодействие</i>	В целях обеспечения эффективного планирования и бездефектурного снабжения Товаром Контрагент обязуется обеспечить подключение и передачу данных в компьютерную информационную систему Компании, в которой аккумулируется информация по остаткам Товара на складах Контрагента, а также о количестве проданного Товара на каждом складе Контрагента.	-

5.	<i>Надлежащее хранение и перевозка Товаров</i>	<p>Контрагент обязуется содержать Товар в условиях, соответствующих требованиям законодательства и установленным производителем условиям хранения Товара – как на складах, так и при транспортировке, а также предоставлять доступ уполномоченным представителям Компании к местам хранения Товара с целью проверки выполнения указанными Контрагентами настоящего требования при условии их предварительного уведомления о подобной проверке.</p> <p>Контрагент обязуется при поставке Товара своим покупателям предъявлять им требования в части надлежащего хранения и перевозки Товаров, аналогичные требованиям, установленным Компанией (за исключением продажи Контрагентами товаров конечным потребителям).</p>	
6.	<i>Прогнозы заказов</i>	Для целей эффективного планирования объемов производства продукции Компании Контрагент обязуется ежемесячно представлять Компании прогнозы по объему Товара, который Контрагент планирует закупить в последующие 6 (шесть) месяцев.	-
7.	<i>Скидки и премии</i>	Компания вправе устанавливать для Контрагентов Фарм-канала условия о предоставлении скидок и премий путем заключения соответствующих приложений к Договорам. Условия о скидках и премиях, предоставляемых Контрагентам Фарм-канала, могут отличаться в зависимости от категории и Кластера Контрагента. При этом предоставление скидок и премий в рамках одной категории и Кластера осуществляется Компанией на недискриминационных условиях. Компания вправе дополнительно установить правила формирования коммерческих условий, предоставления скидок и премий в отдельном документе (Ценовая политика).	

8 КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВОК ДЛЯ КОНТРАГЕНТОВ МАСС-КАНАЛА

8.1 Компания осуществляет поставки Товаров в адрес Дистрибьюторов Масс-канала (Кластер 1-2) на основании дистрибьюторских договоров, в адрес Торговых сетей (Кластер 1-2), Разовых покупателей - на основании договоров поставки (в том числе по форме Контрагентов) с включением в них коммерческих условий сотрудничества, указанных ниже. Договоры поставки с Торговыми сетями

могут быть заключены как по форме Компании, так и по форме Контрагента, но с обязательным включением в них коммерческих условий сотрудничества, указанных ниже.

8.2 В отношении Контрагентов Масс-канала Компания устанавливает следующие коммерческие условия сотрудничества:

№	Коммерческое условие	Дистрибьютор Масс-канала (Кластер 1)	Дистрибьютор Масс-канала (Кластер 2)	Торговая сеть (Кластер 1)	Торговая сеть (Кластер 2)	Разовый покупатель
1.	<i>Минимальный единовременный заказ товара</i>	Общая стоимость единовременно заказанных Товаров составляет не менее 3 000 000 (трёх миллионов) рублей с учётом НДС.	Общая стоимость единовременно заказанных Товаров составляет не менее 500 000 (пятисот тысяч) рублей без НДС.	-	-	Общая стоимость единовременно заказанных для доставки по одному адресу Товаров составляет не менее 500 000 (пятисот тысяч) рублей с учётом НДС.
2.	<i>Товарооборот</i>	Контрагент обязуется приобретать у Компании Товары, не относящиеся к категории лекарственных средства, как минимум на 40 000 000 (сорок миллионов) рублей	Контрагент обязуется приобретать у Компании Товары, не относящиеся к категории лекарственных средства, как минимум на 500 000 (пятисот тысяч) рублей с	Контрагент обязуется приобретать у Компании Товары, не относящиеся к категории лекарственных средства, как минимум на 8 000 000 (восемь миллионов)	Контрагент обязуется приобретать у Компании Товары, не относящиеся к категории лекарственных средства, как минимум на 4 700 000 (четыре миллиона семьсот тысяч) рублей с НДС в среднем в месяц.	-

		с НДС в среднем в месяц.	НДС в среднем в месяц.	рублей с НДС в среднем в месяц.			
3.	<i>Срок годности</i>	Согласие Контрагента принять Товары, которые на момент передачи имеют не менее 60% (шестидесяти процентов) остаточного срока годности от предписанного техническим стандартом завода-изготовителя для Товаров со сроком годности до 3 (трёх) лет и не менее 50% (пятидесяти процентов) остаточного срока годности для Товаров со сроком годности от 3 (трех) лет включительно, если иной меньший остаточный срок годности не будет отдельно согласован между Компанией и Контрагентом.			Согласие Контрагента принять Товары, которые на момент передачи имеют менее 60 % (шестидесяти процентов) остаточного срока годности от предписанного техническим стандартом завода-изготовителя для Товаров со сроком годности менее 2 (двух) лет; и менее 50 % (пятидесяти процентов) остаточного срока годности для Товаров со сроком годности от 3 (трех) лет		

4.	<i>Информационное взаимодействие</i>	В рамках участия в SFA (Sales Force Automation) проекте Контрагент предоставляет данные о продажах и складских запасах по всем каналам сбыта в установленном формате, совместимом с программным обеспечением Компании, осуществляя таким образом активное участие в процессе внедрения и использования системы автоматизации путем предоставления полноценной, актуальной и достоверной информации на ежедневной основе.	В целях обеспечения эффективного планирования и бездефектурного снабжения Товаром Контрагент предоставляет данные о продажах в установленном формате.	
5.	<i>Надлежащее хранение и перевозка Товаров</i>	Контрагенты обязуются содержать Товар в условиях, соответствующих требованиям законодательства и установленным производителем условиям хранения Товара, – как на складах, так и при транспортировке, а также предоставлять доступ уполномоченным представителям Компании к местам хранения Товара с целью проверки выполнения указанными Контрагентами настоящего требования при условии их предварительного уведомления о подобной проверке. Указанные Контрагенты обязуются при поставке Товара своим покупателям (за исключением продажи Контрагентами товаров конечным потребителям) предъявлять им требования в части надлежащего хранения и перевозки Товаров, аналогичные требованиям, установленным Компанией.		
6.	<i>Скидки и премии</i>	Компания вправе устанавливать для Контрагентов Масс-канала условия о предоставлении скидок и премий путем заключения соответствующих приложений к договорам. Условия о скидках и премиях, предоставляемых Контрагентам Масс-канала, могут отличаться в зависимости от категории и Кластера Контрагента. При этом предоставление скидок и премий в рамках одной категории и Кластера осуществляется Компанией на недискриминационных условиях. Компания вправе дополнительно установить правила формирования коммерческих условий, предоставления скидок и премий в отдельном документе (Ценовая политика).		

9 КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВОК ДЛЯ КОНТРАГЕНТОВ ОНЛАЙН-КАНАЛА

9.1 Компания осуществляет поставки Товаров в адрес Покупателей онлайн-канала на основании договоров поставки, которые могут быть заключены как по форме Компании, так и по форме Контрагента, но с обязательным включением в них коммерческих условий сотрудничества, указанных ниже.

9.2 В отношении Контрагентов Онлайн-канала Компания устанавливает следующие коммерческие условия сотрудничества:

№	Коммерческое условие	Покупатель онлайн-канала
1.	<i>Товарооборот</i>	Контрагент обязуется ежеквартально приобретать у Компании Товары как минимум на 15 000 000 (пятнадцать миллионов) рублей с НДС.
2.	<i>Надлежащее хранение и перевозка Товаров</i>	Контрагент обязуется содержать Товар в условиях, соответствующих требованиям законодательства и установленным производителем условиям хранения Товара, – как на складах, так и при транспортировке, а также предоставлять доступ уполномоченным представителям Компании к местам хранения Товара с целью проверки выполнения указанным Контрагентом настоящего требования при условии его предварительного уведомления о подобной проверке.
3.	<i>Срок годности</i>	Согласие Контрагента принять Товары, которые на момент передачи имеют не менее 60% (шестидесяти процентов) остаточного срока годности от предписанного техническим стандартом завода-изготовителя для Товаров со сроком годности до 3 (трёх) лет и не менее 50% (пятидесяти процентов) остаточного срока годности для Товаров со сроком годности от 3 (трех) лет включительно, если иной меньший остаточный срок годности не будет отдельно согласован между Компанией и Контрагентом.
4.	<i>Информационное взаимодействие</i>	В целях обеспечения эффективного планирования и бездефектурного снабжения Товаром Контрагент предоставляет данные о продажах в установленном формате.

5.	<i>Скидки и премии</i>	Компания вправе устанавливать для Контрагентов Онлайн-канала условия о предоставлении скидок и премий путем заключения соответствующих приложений к договорам. Предоставление скидок и премий в рамках Онлайн-канала осуществляется Компанией на недискриминационных условиях.
----	------------------------	--

10 ОБЩИЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВОК

10.1 Базовые условия оплаты Товаров

10.1.1 Компания поставляет Товары на условиях 100% предоплаты.

10.2 Особые условия оплаты Товара

10.2.1 Компания сохраняет за собой право по результатам оценки Контрагента и по заключению Финансового директора предоставлять отсрочку платежа Контрагентам в следующих случаях:

i. По истечении 3 (трёх) месяцев действия Договора:

Контрагент предоставил Компании независимую гарантию, гарантом по которой выступает банк, входящий в перечень системно-значимых кредитных организаций, ежегодно утверждаемых Банком России, на сумму не менее максимального месячного оборота Контрагента с НДС, поделенного на 30 и умноженного на количество дней отсрочки.

Компания осуществляет отгрузку на условиях предоставления отсрочки платежа только в случае, если сумма задолженности Контрагента перед Компанией не превышает сумму независимой гарантии. Компания сохраняет за собой право на отклонение предлагаемой независимой гарантии вследствие неудовлетворительного рейтинга банка, предоставляющего гарантию, или условий независимой гарантии.

ii. По истечении 24 (двадцати четырех) месяцев действия Договора:

- По договору страхования, заключенному между Компанией и Страховой компанией, застрахован предпринимательский риск Компании в связи с нарушением соответствующим Контрагентом своих обязательств по оплате поставленных Компанией Товаров в пределах установленного Компанией в отношении Контрагента кредитного лимита, согласованного со Страховой компанией, и Контрагент предоставил Компании независимую гарантию на определенную сумму, если страховой кредитный лимит и сумма, указанная в независимой гарантии, совместно покрывают стоимость Товара не менее максимального месячного оборота Контрагента с НДС, поделенного на 30 и умноженного на количество дней отсрочки.

Компания осуществляет отгрузку на условиях предоставления отсрочки платежа только в случае, если сумма задолженности Контрагента перед Компанией не превышает сумму страхового кредитного лимита и сумму независимой гарантии. Компания сохраняет за собой право на отклонение предлагаемой Контрагентом независимой гарантии вследствие неудовлетворительного рейтинга банка, предоставляющего гарантию, или условий независимой гарантии.

или

- По договору страхования, заключенному между Компанией и Страховой компанией, застрахован предпринимательский риск Компании в связи с нарушением соответствующим Контрагентом своих обязательств по оплате поставленных Компанией Товаров в пределах установленного Компанией в отношении Контрагента кредитного лимита, согласованного со Страховой компанией, если страховой кредитный лимит покрывает стоимость Товара по заказам в размере не менее максимального месячного оборота Контрагента с НДС, поделенного на 30 и умноженного на количество дней отсрочки.

Компания осуществляет отгрузку на условиях предоставления отсрочки платежа только в случае, если сумма задолженности Контрагента перед Компанией не превышает сумму страхового кредитного лимита.

10.2.2 Отсрочка платежа в указанных в настоящем пункте 10.2 случаях предоставляется на следующих условиях:

- на срок до 45 (сорока пяти) календарных дней для Контрагентов Фарм-канала (за исключением Дистрибьюторов Кластера 4);
- на срок до 75 (семидесяти пяти) календарных дней для Дистрибьюторов Кластера 4;
- на срок до 30 (тридцати) календарных дней для Контрагентов Масс-канала (за исключением Торговых сетей);
- для Покупателей Онлайн-канала срок может быть установлен дополнительно по согласованию с Финансовым директором.

10.3 Особые условия оплаты Товаров с учетом особенностей сотрудничества Компании и Контрагента.

10.3.1 Особые условия оплаты Товаров для Торговых сетей:

По результатам оценки финансовой устойчивости и дисциплины конкретного Контрагента – Торговой сети (в соответствии с критериями, указанными в п. 3.2 Коммерческой политики), проведенной Финансовым департаментом Компании, в случае принятия решения о заключении (продолжении) Договора с таким Контрагентом, Финансовый директор вправе принять заключение о применении условий об отсрочке платежа.

10.4 В случае принятия Финансовым директором заключения о применении условий об отсрочке платежа в отношении Контрагента, с которым у Компании действует Договор или в отношении которого Комитетом по отбору контрагентов принято решение о заключении /пролонгации Договора, Компания направляет такому Контрагенту соответствующее письменное уведомление.

10.5 Основания прекращения применения Компанией особых условий оплаты Товара.

10.5.1 Компания вправе в одностороннем порядке прекратить применение особых условий оплаты Товаров, предусмотренных п. 10.2 или 10.3 (если применимо) Коммерческой политики и установить для Контрагента базовые условия оплаты Товаров, предусмотренные пунктом 10.1 Коммерческой политики, в любом из следующих случаев:

- Предпринимательский риск Компании в связи с нарушением соответствующим Контрагентом своих обязательств по оплате поставленных Компанией Товаров не застрахован по соответствующему договору страхования в связи с отказом Страховой компании, а Контрагент не предоставил Компании независимую гарантию или независимая гарантия не соответствует требованиям, установленным законодательством Российской Федерации или настоящей Коммерческой политики;
- Страховая компания изменила или отменила кредитный лимит, установленный на определенную сумму для Контрагента по соответствующему договору страхования, а Контрагент не предоставил Компании независимую гарантию или независимая гарантия не соответствует требованиям, установленным законодательством Российской Федерации или настоящей Коммерческой политики;
- Дебиторская задолженность Контрагента за поставленные Компанией Товары превысила установленный страховой кредитный лимит и (или) сумму, указанную в предоставленной Контрагентом независимой гарантии;
- Выявление признаков финансовой нестабильности по результатам оценки рисков, проведенной финансовым департаментом Компании в соответствии с Кредитной политикой Компании, и заключению Финансового директора;
- Контрагент не произвел оплату Товаров в установленные сроки более 2 (двух) раз.

10.6 Приоритетность заказов (заявок)

10.6.1 Обработке подлежат все заявки, размещаемые Контрагентами, при наличии у Компании технической и экономической возможности поставки Товаров в заказанном объеме. При отсутствии возможности произвести поставки в заказанном объеме приоритеты обработки заявок распределяются следующим образом:

- заявки, поданные Контрагентом в рамках заявленного прогнозного объема (при наличии), имеют приоритет перед заявками, не включенными в прогнозный план;
- заявки с более ранней датой подачи обрабатываются приоритетно перед заявками, поданными позднее. При недостаточности объемов Товаров их

распределение между заявками, полученными в один день, осуществляется пропорционально заказанному по заявке объему.

10.7 Основания для отказа в подтверждении заказов. Приостановка отгрузок.

Компания вправе не осуществлять поставки/отгрузки очередных партий Товара и не принимать новые заказы до урегулирования возникших нарушений в случае, если:

10.7.1 Контрагент имеет просроченную задолженность перед Компанией за ранее поставленные Товары;

10.7.2 Контрагент нарушает условия Технического соглашения по качеству или условия хранения и(или) транспортировки Товара;

10.7.3 Контрагент не предоставляет (или уклоняется от предоставления) представителям Компании доступ на склад Контрагента для проверки соблюдения условий хранения Товаров требованиям Договора;

10.7.4 Контрагент допустил нарушение прав на объекты интеллектуальной собственности Компании и/или её аффилированных лиц;

10.7.5 Контрагент без согласования с Компанией изменил или каким-либо образом модифицировал поставленный Компанией Товар или его упаковку и(или) осуществил реализацию контрафактной продукции;

10.7.6 У Контрагента отсутствует (если применимо) действующая фармацевтическая лицензия и (или) разрешение на осуществление розничной торговли лекарственными препаратами для медицинского применения дистанционным способом, необходимые для оптовой / розничной реализации Товаров категории лекарственные средства;

10.7.7 Контрагент предоставил недостоверную отчетность по остаткам Товара на складах Контрагента, а также о количестве проданного Товара на каждом складе Контрагента.

11 ПРЕКРАЩЕНИЕ ИЛИ ИЗМЕНЕНИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С КОНТРАГЕНТОМ

Компания вправе в одностороннем порядке расторгнуть Договор с Контрагентом в следующих случаях:

11.1 несоответствие Контрагента любому из критериев, предусмотренных п. 3.1 – 3.3 настоящей Коммерческой политики согласно п. 3.3.11 Коммерческой политики.

11.2 нарушение Контрагентом Технического соглашения по качеству или условий хранения и(или) транспортировки Товара, если в установленный Компанией срок Контрагент не устранил нарушение;

11.3 непредоставление (в том числе уклонения в предоставлении) доступа представителям Компании на склад Контрагента для проверки соблюдения условий хранения Товаров требованиям Договора более 2 (двух) раз в течение действия договора;

11.4 неоднократное (2 (два) раза и более) нарушение прав на объекты интеллектуальной собственности Компании и\или её аффилированных лиц;

11.5 неоднократное (2 (два) раза и более) умышленное предоставление Контрагентом недостоверной отчетности в целях получения премий или скидок;

11.6 неоднократное (2 (два) раза и более) изменение Контрагентом Товара или его упаковки без согласования с Компанией

11.7 неоднократная (2 (два) раза и более) реализация Контрагентом контрафактной продукции, зафиксированная Компанией;

При принятии Компанией решения о расторжении Договора с Контрагентом в указанных выше случаях Компания уведомляет Контрагента об одностороннем расторжении Договора не менее чем за 30 календарных дней до предполагаемой даты расторжения Договора. Договор считается расторгнутым в дату, указанную в уведомлении.

12 ВСТУПЛЕНИЕ В СИЛУ КОММЕРЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ. ПЕРЕХОДНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

12.1.1 Настоящая Коммерческая политика вступает в силу с 01 октября 2023 г. и публикуется на официальном сайте Компании в сети Интернет. Настоящая Коммерческая политика может быть предоставлена Компанией Контрагентам (как действующим, так и потенциальным) по их запросу.

12.1.2 Принятие Коммерческой политики не должно повлечь нарушение действующих Договоров с Контрагентами.

ПРИЛОЖЕНИЯ

1. Анкета Контрагента
 - 1.1. Анкета для Дистрибьюторов Фарм-Канала
 - 1.2. Анкета для Аптечных сетей
 - 1.3. Анкета для Разовых покупателей
 - 1.4. Анкета для Дистрибьюторов Масс-канала
 - 1.5. Анкета для Торговых сетей
 - 1.6. Анкета для Покупателей Онлайн-канала
2. Перечень документов, необходимых для проведения Проверки
3. Форма Протокола заседания Комитета по отбору Контрагентов
4. Форма уведомления о заключении договора
5. Форма уведомления о пролонгации договора
6. Форма уведомления об отказе в заключении договора
7. Форма уведомления об отказе от пролонгации договора
8. Форма уведомления о расторжении договора
9. Корпоративные стандарты поставщика
10. Техническое соглашение о качестве

АНКЕТА КОНТРАГЕНТА

(форма)

Полное наименование компании	
Юридический адрес	
Фактический адрес	
ОГРН / ОГРНИП	
ИНН	
Банковские реквизиты	
Режим налогообложения (с указанием реквизитов документов, в случае упрощенного режима)	
Ставка НДС по договору с ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр»	
Реквизиты лицензии на осуществление фармацевтической деятельности	
Количество и адреса складов, адреса которых указаны в фармацевтической лицензии	
Генеральный директор (ФИО, дата рождения, ИНН)	

<p>Главный бухгалтер <i>(ФИО, дата рождения, ИНН)</i></p>	
<p>Совет директоров <i>(ФИО, ИНН)</i></p>	
<p>Участники (акционеры) <i>(Подтверждается выпиской из реестра акционера, выпиской из ЕГРЮЛ)</i></p>	
<p>Получатель дохода (бенефициарный владелец) <i>(все физические лица, которые напрямую или опосредованно владеют 25% и более акций или долей в уставном капитале компании)</i></p>	
<p>Структура группы компании до ее конечных бенефициаров с указанием их доли владения/контроля в данной компании либо ссылки на страницу веб-сайта компании, которая содержит данную информацию <i>(В структуре должны быть видны наименования компаний /имена физических лиц, владеющих компанией напрямую, промежуточные собственники, наименование головной компании группы и</i></p>	

<p><i>имена конечных бенефициаров, а также должны быть указаны государства регистрации (инкорпорации) соответствующих юридических лиц и гражданство физических лиц)</i></p>	
<p>Наличие программы по комплаенс <i>(указать из чего состоит программа, какие политики и процедуры существуют в компании, наличие реестра регистрации подарков, контактный номер комплаенс отдела, гиперссылка на официальный сайт, где размещены все данные)</i></p>	
<p>Планируемый минимальный среднемесячный товарооборот продукции категории ОТС по договору с Компанией, руб., с НДС</p>	
<p>Планируемый минимальный среднемесячный товарооборот продукции категории СГ по договору с Компанией, руб., с НДС</p>	

Планируемый минимальный годовой товарооборот продукции категории RX по договору с Компанией, руб., с НДС	
---	--

[ВСТАВИТЬ Наименование юридического лица / Индивидуального предпринимателя] предоставляет ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр» («Компания») персональные данные, содержащиеся в настоящей анкете и прилагаемых документах, для проведения Компанией процедур проверки контрагента и соблюдения принципа должной осмотрительности, благонадежности.

Направляя настоящую анкету, мы подтверждаем, что лица, чьи персональные данные предоставляются Компании, надлежащим образом уведомлены о том, что Компания будет осуществлять обработку их персональных данных (сбор, запись, систематизацию, накопление, хранение, уточнение, извлечение, использование, передачу, обезличивание, блокирование, удаление, уничтожение) с использованием и без использования средств автоматизации.

Настоящим [ВСТАВИТЬ Наименование юридического лица / Индивидуального предпринимателя] выражает свое согласие с условиями, изложенными в Корпоративных стандартах поставщика (приложение № 10 к Коммерческой политике Компании) и Техническом соглашении о качестве (приложение № 11 к Коммерческой политике Компании), и подтверждает готовность, в случае заключения / продления договора с Компанией, осуществлять сотрудничество в соответствии с положениями указанных документов.

ФИО

Подпись

Дата

АНКЕТА КОНТРАГЕНТА

(форма)

Полное наименование компании	
Юридический адрес	
Фактический адрес	
ОГРН / ОГРНИП	
ИНН	
Банковские реквизиты	
Режим налогообложения (с указанием реквизитов документов в случае упрощенного режима)	
Ставка НДС по договору с ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр»	
Реквизиты лицензии на осуществление фармацевтической деятельности	
Количество обособленных аптечных организаций	

<p>Субъекты РФ, в которых расположены аптечные организации</p>	
<p>Наличие формы по определению группы лиц</p>	
<p>Генеральный директор (ФИО, дата рождения, ИНН)</p>	
<p>Главный бухгалтер (ФИО, дата рождения, ИНН)</p>	
<p>Совет директоров (ФИО, ИНН)</p>	
<p>Участники (акционеры) <i>(Подтверждается выпиской из реестра акционера, выпиской из ЕГРЮЛ)</i></p>	
<p>Получатель дохода (бенефициарный владелец) <i>(все физические лица, которые напрямую или опосредованно владеют 25% и более акций или долей в уставном капитале компании)</i></p>	
<p>Структура группы компании до ее конечных бенефициаров с</p>	

<p>указанием их доли владения/контроля в данной компании либо ссылки на страницу веб-сайта компании, которая содержит данную информацию</p> <p><i>(В структуре должны быть видны наименования компаний /имена физических лиц, владеющих компанией напрямую, промежуточные собственники, наименование головной компании группы и имена конечных бенефициаров, а также должны быть указаны государства регистрации (инкорпорации) соответствующих юридических лиц и гражданство физических лиц)</i></p>	
<p>Наличие программы по комплаенс</p> <p><i>(указать из чего состоит программа, какие политики и процедуры существуют в компании, наличие реестра регистрации подарков, контактный номер комплаенс отдела,</i></p>	

<i>гиперссылка на официальный сайт, размещены данные)</i>	<i>на где все</i>	
Планируемый минимальный среднемесячный товарооборот продукции по договору с Компанией, руб., с НДС		

[ВСТАВИТЬ Наименование юридического лица / Индивидуального предпринимателя] предоставляет ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр» («Компания») персональные данные, содержащиеся в настоящей анкете и прилагаемых документах, для проведения Компанией процедур проверки контрагента и соблюдения принципа должной осмотрительности, благонадежности.

Направляя настоящую анкету, мы подтверждаем, что лица, чьи персональные данные предоставляются Компании, надлежащим образом уведомлены о том, что Компания будет осуществлять обработку их персональных данных (сбор, запись, систематизацию, накопление, хранение, уточнение, извлечение, использование, передачу, обезличивание, блокирование, удаление, уничтожение) с использованием и без использования средств автоматизации.

Настоящим [ВСТАВИТЬ Наименование юридического лица / Индивидуального предпринимателя] выражает свое согласие с условиями, изложенными в Корпоративных стандартах поставщика (приложение № 10 к Коммерческой политике Компании) и Техническом соглашении о качестве (приложение № 11 к Коммерческой политике Компании), и подтверждает готовность, в случае заключения / продления договора с Компанией, осуществлять сотрудничество в соответствии с положениями указанных документов.

ФИО

Подпись

Дата

АНКЕТА КОНТРАГЕНТА

(форма)

Полное наименование компании	
Юридический адрес	
Фактический адрес	
ОГРН / ОГРНИП	
ИНН	
Банковские реквизиты	
Режим налогообложения (с указанием реквизитов документов в случае упрощенного режима)	
Ставка НДС по договору с ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр»	
Реквизиты лицензии на осуществление фармацевтической деятельности (заполняется только Контрагентами Фарм-канала)	

<p>Количество и адреса складов</p>	
<p>Генеральный директор (ФИО, дата рождения, ИНН)</p>	
<p>Главный бухгалтер (ФИО, дата рождения, ИНН)</p>	
<p>Совет директоров (ФИО, ИНН)</p>	
<p>Участники (акционеры) <i>(Подтверждается выпиской из реестра акционера, выпиской из ЕГРЮЛ)</i></p>	
<p>Получатель дохода (бенефициарный владелец) <i>(все физические лица, которые напрямую или опосредованно владеют 25% и более акций или долей в уставном капитале компании)</i></p>	
<p>Структура группы компании, до ее конечных бенефициаров с указанием их доли владения/контроля в данной компании либо ссылки на страницу веб-сайта компании, которая содержит данную информацию</p>	

<p><i>(В структуре должны быть видны наименования компаний /имена физических лиц, владеющих компанией напрямую, промежуточные собственники, наименование головной компании группы и имена конечных бенефициаров, а также должны быть указаны государства регистрации (инкорпорации) соответствующих юридических лиц и гражданство физических лиц)</i></p>	
<p>Наличие программы по комплаенс <i>(указать из чего состоит программа, какие политики и процедуры существуют в компании, наличие реестра регистрации подарков, контактный номер комплаенс отдела, гиперссылка на официальный сайт, где размещены все данные)</i></p>	

Планируемая минимальная разовая закупка Товаров по договору с Компанией, руб., с НДС	
---	--

[ВСТАВИТЬ Наименование юридического лица / Индивидуального предпринимателя] предоставляет ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр» («Компания») персональные данные, содержащиеся в настоящей анкете и прилагаемых документах, для проведения Компанией процедур проверки контрагента и соблюдения принципа должной осмотрительности, благонадежности.

Направляя настоящую анкету, мы подтверждаем, что лица, чьи персональные данные предоставляются Компании, надлежащим образом уведомлены о том, что Компания будет осуществлять обработку их персональных данных (сбор, запись, систематизацию, накопление, хранение, уточнение, извлечение, использование, передачу, обезличивание, блокирование, удаление, уничтожение) с использованием и без использования средств автоматизации.

Настоящим [ВСТАВИТЬ Наименование юридического лица / Индивидуального предпринимателя] выражает свое согласие с условиями, изложенными в Корпоративных стандартах поставщика (приложение № 10 к Коммерческой политике Компании) и Техническом соглашении о качестве (приложение № 11 к Коммерческой политике Компании), и подтверждает готовность, в случае заключения / продления договора с Компанией, осуществлять сотрудничество в соответствии с положениями указанных документов.

ФИО

Подпись

Дата

АНКЕТА КОНТРАГЕНТА

(форма)

Полное наименование компании	
Юридический адрес	
Фактический адрес	
ОГРН / ОГРНИП	
ИНН	
Банковские реквизиты	
Режим налогообложения (с указанием реквизитов документов в случае упрощенного режима)	
Ставка НДС по договору с ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр»	
Количество и адреса складов	
Регионы покрытия дистрибуции (учитываются только прямые клиенты)	
Генеральный директор (ФИО,	

<i>дата рождения, ИНН)</i>	
Главный бухгалтер (ФИО, дата рождения, ИНН)	
Совет директоров (ФИО, ИНН)	
Участники (акционеры) <i>(Подтверждается выпиской из реестра акционера, выпиской из ЕГРЮЛ)</i>	
Получатель дохода (бенефициарный владелец) <i>(все физические лица, которые напрямую или опосредованно владеют 25% и более акций или долей в уставном капитале компании)</i>	
Структура группы компании до ее конечных бенефициаров с указанием их доли владения/контроля в данной компании либо ссылки на страницу веб-сайта компании, которая содержит данную информацию <i>(В структуре должны быть видны наименования компаний /имена физических лиц,</i>	

<p><i>владеющих компанией напрямую, промежуточные собственники, наименование головной компании группы и имена конечных бенефициаров, а также должны быть указаны государства регистрации (инкорпорации) соответствующих юридических лиц и гражданство физических лиц)</i></p>	
<p>Наличие программы по комплаенс <i>(указать из чего состоит программа, какие политики и процедуры существуют в компании, наличие реестра регистрации подарков, контактный номер комплаенс отдела, гиперссылка на официальный сайт, где размещены все данные)</i></p>	
<p>Планируемый минимальный среднемесячный товарооборот продукции категории CG по договору с Компанией, руб., с НДС</p>	

[ВСТАВИТЬ Наименование юридического лица / Индивидуального предпринимателя] предоставляет ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр» («Компания») персональные данные, содержащиеся в настоящей анкете и прилагаемых документах, для проведения Компанией процедур проверки контрагента и соблюдения принципа должной осмотрительности, благонадежности.

Направляя настоящую анкету, мы подтверждаем, что лица, чьи персональные данные предоставляются Компании, надлежащим образом уведомлены о том, что Компания будет осуществлять обработку их персональных данных (сбор, запись, систематизацию, накопление, хранение, уточнение, извлечение, использование, передачу, обезличивание, блокирование, удаление, уничтожение) с использованием и без использования средств автоматизации.

Настоящим [ВСТАВИТЬ Наименование юридического лица / Индивидуального предпринимателя] выражает свое согласие с условиями, изложенными в Корпоративных стандартах поставщика (приложение № 10 к Коммерческой политике Компании) и Техническом соглашении о качестве (приложение № 11 к Коммерческой политике Компании), и подтверждает готовность, в случае заключения / продления договора с Компанией, осуществлять сотрудничество в соответствии с положениями указанных документов.

ФИО

Подпись

Дата

АНКЕТА КОНТРАГЕНТА

(форма)

Полное наименование компании	
Юридический адрес	
Фактический адрес	
ОГРН / ОГРНИП	
ИНН	
Банковские реквизиты	
Режим налогообложения (с указанием реквизитов документов в случае упрощенного режима)	
Ставка НДС по договору с ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр»	
Генеральный директор (ФИО, дата рождения, ИНН)	
Главный бухгалтер (ФИО, дата рождения, ИНН)	
Совет директоров (ФИО, ИНН)	

<p>Участники (акционеры) <i>(Подтверждается выпиской из реестра акционера, выпиской из ЕГРЮЛ)</i></p>	
<p>Получатель дохода (бенефициарный владелец) <i>(все физические лица, которые напрямую или опосредованно владеют 25% и более акций или долей в уставном капитале компании)</i></p>	
<p>Структура группы компании до ее конечных бенефициаров с указанием их доли владения/контроля в данной компании либо ссылки на страницу веб-сайта компании, которая содержит данную информацию <i>(В структуре должны быть видны наименования компаний /имена физических лиц, владеющих компанией напрямую, промежуточные собственники, наименование головной компании группы и имена конечных</i></p>	

<p><i>бенефициаров, а также должны быть указаны государства регистрации (инкорпорации) соответствующих юридических лиц и гражданство физических лиц)</i></p>	
<p>Наличие программы по комплаенс <i>(указать из чего состоит программа, какие политики и процедуры существуют в компании, наличие реестра регистрации подарков, контактный номер комплаенс отдела, гиперссылка на официальный сайт, где размещены все данные)</i></p>	
<p>Планируемый минимальный среднемесячный товарооборот продукции категории CG по договору с Компанией, руб., с НДС</p>	

[ВСТАВИТЬ Наименование юридического лица / Индивидуального предпринимателя] предоставляет ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр» («Компания») персональные данные, содержащиеся в настоящей анкете и прилагаемых документах, для проведения Компанией процедур проверки контрагента и соблюдения принципа должной осмотрительности, благонадежности.

Направляя настоящую анкету, мы подтверждаем, что лица, чьи персональные данные предоставляются Компании, надлежащим образом уведомлены о том, что Компания будет осуществлять обработку их персональных данных (сбор, запись, систематизацию,

накопление, хранение, уточнение, извлечение, использование, передачу, обезличивание, блокирование, удаление, уничтожение) с использованием и без использования средств автоматизации.

Настоящим [ВСТАВИТЬ Наименование юридического лица / Индивидуального предпринимателя] выражает свое согласие с условиями, изложенными в Корпоративных стандартах поставщика (приложение № 10 к Коммерческой политике Компании) и Техническом соглашении о качестве (приложение № 11 к Коммерческой политике Компании), и подтверждает готовность, в случае заключения / продления договора с Компанией, осуществлять сотрудничество в соответствии с положениями указанных документов.

ФИО

Подпись

Дата

АНКЕТА КОНТРАГЕНТА

(форма)

Полное наименование компании	
Юридический адрес	
Фактический адрес	
ОГРН / ОГРНИП	
ИНН	
Банковские реквизиты	
Режим налогообложения (с указанием реквизитов документов в случае упрощенного режима)	
Ставка НДС по договору с ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр»	
Реквизиты лицензии на осуществление фармацевтической деятельности (при наличии)	
Реквизиты разрешения на продажу лекарственных препаратов	

дистанционным способом	
Адрес интернет сайта для реализации товаров дистанционным способом	
Дата регистрации домена и создания сайта	
Субъекты РФ, в которых расположены точки пунктов выдачи товаров	
Генеральный директор (ФИО, дата рождения, ИНН)	
Главный бухгалтер (ФИО, дата рождения, ИНН)	
Совет директоров (ФИО, ИНН)	
Участники (акционеры) <i>(Подтверждается выпиской из реестра акционера, выпиской из ЕГРЮЛ)</i>	
Получатель дохода (бенефициарный владелец) <i>(все физические лица, которые напрямую или опосредованно владеют 25% и более акций или</i>	

<p><i>долей в уставном капитале компании)</i></p>	
<p>Структура группы компании до ее конечных бенефициаров с указанием их доли владения/контроля в данной компании либо ссылки на страницу веб-сайта компании, которая содержит данную информацию</p> <p><i>(В структуре должны быть видны наименования компаний /имена физических лиц, владеющих компанией напрямую, промежуточные собственники, наименование головной компании группы и имена конечных бенефициаров, а также должны быть указаны государства регистрации (инкорпорации) соответствующих юридических лиц и гражданство физических лиц)</i></p>	
<p>Наличие программы по комплаенс</p> <p><i>(указать из чего состоит программа, какие политики и</i></p>	

<p><i>процедуры существуют в компании, наличие реестра регистрации подарков, контактный номер комплаенс отдела, гиперссылка на официальный сайт, где размещены все данные)</i></p>	
<p>Планируемый минимальный квартальный товарооборот по договору с Компанией, руб., с НДС</p>	

[ВСТАВИТЬ Наименование юридического лица / Индивидуального предпринимателя] предоставляет ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр» («Компания») персональные данные, содержащиеся в настоящей анкете и прилагаемых документах, для проведения Компанией процедур проверки контрагента и соблюдения принципа должной осмотрительности, благонадежности.

Направляя настоящую анкету, мы подтверждаем, что лица, чьи персональные данные предоставляются Компании, надлежащим образом уведомлены о том, что Компания будет осуществлять обработку их персональных данных (сбор, запись, систематизацию, накопление, хранение, уточнение, извлечение, использование, передачу, обезличивание, блокирование, удаление, уничтожение) с использованием и без использования средств автоматизации.

Настоящим [ВСТАВИТЬ Наименование юридического лица / Индивидуального предпринимателя] выражает свое согласие с условиями, изложенными в Корпоративных стандартах поставщика (приложение № 10 к Коммерческой политике Компании) и Техническом соглашении о качестве (приложение № 11 к Коммерческой политике Компании), и подтверждает готовность, в случае заключения / продления договора с Компанией, осуществлять сотрудничество в соответствии с положениями указанных документов.

ФИО

Подпись

Дата

Перечень документов, необходимых для проведения проверки Контрагента.

Направляемые документы / копии документов должны быть надлежаще заверены Контрагентом (см. п. 6.3.1 Коммерческой политики). Порядок предоставления документов установлен в разделе 6 Коммерческой политики.

1. Свидетельство о государственной регистрации юридического лица (ОГРН) / свидетельство о регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя или лист записи ЕГРИП.
2. Выписка из ЕГРЮЛ / выписка из ЕГРИП (полученная не позднее 1 (одного) месяца до даты представления в Компанию, с печатью налогового органа). Выписку из ЕГРЮЛ / ЕГРИП можно также предоставить в форме электронного документа, подписанного усиленной квалифицированной электронной подписью должностного лица налогового органа.
3. Свидетельство о постановке на налоговый учет юридического лица / индивидуального предпринимателя.
4. Устав юридического лица со всеми изменениями и дополнениями.
5. Протокол / решение учредителей о создании юридического лица и о назначении единоличного исполнительного органа юридического лица.
6. Приказ о назначении единоличного исполнительного органа юридического лица и главного бухгалтера юридического лица.
7. Заверенная нотариусом либо банком карточка с образцами подписей уполномоченных лиц и печати (банковская карточка) либо копия паспорта (1-я и 2-я страницы) лица, являющегося индивидуальным предпринимателем (в случае, если контрагент является индивидуальным предпринимателем) или копия паспорта (1-я и 2-я страницы) лица, являющегося генеральным директором (в случае, если контрагент является юридическим лицом и Договор подписывает генеральный директор), а также письменное согласие на обработку и хранение персональных данных.
8. Доверенность на уполномоченное лицо (в случае, если Договор подписывает уполномоченный представитель Контрагента).
9. Договор аренды помещения, по адресу которого зарегистрирован юридический адрес организации. В случае если помещение находится в собственности у контрагента – Свидетельство о праве собственности / Выписка из ЕГРН.
10. Штатное расписание на текущий период без указания заработной платы, подписанное Генеральным директором контрагента – юридического лица;
11. Расчёт ФСС по форме 4 ФСС за последний отчётный год и на конец отчётного квартала, ближайшего к дате проверки с отметкой налогового органа.
12. Лицензии на осуществление фармацевтической деятельности (для Контрагентов Фарм-канала и Контрагентов Онлайн-канала, если применимо).

13. Разрешение на продажу лекарственных препаратов дистанционным способом (для Контрагентов Онлайн-канала).
14. Форма для определения группы лиц (для Контрагентов Фарм-канала (Аптечные сети)).
15. Годовая финансовая отчетность (бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах) за 2 (два) года, предшествующие дате Проверки, с отметкой налогового органа / книга учета доходов и расходов (для Индивидуального предпринимателя).
16. Справка об исполнении налогоплательщиком (плательщиком сбора, плательщиком страховых взносов, налоговым агентом) обязанности по уплате налогов, сборов, страховых взносов, пеней, штрафов, процентов (по форме КНД 1120101 с приложением) за 2 (два) последних отчетных периода (года) или за весь период существования Контрагента в случае, если Контрагент существует менее 2 (двух) лет, полученная не позднее 1 (одного) месяца до даты представления в Компанию.
17. Письмо-подтверждение о том, что Контрагент не имеет задолженности перед третьими лицами на основании соответствующих судебных решений в сумме, превышающей в совокупности 1 % (один процент) выручки Контрагента за предшествующий год.
18. Уведомление (Информационное письмо) о возможности применения УСН (ЕНВД) с печатью налогового органа (в случае, если Контрагент применяет УСН (ЕНВД)).
19. Документы, подтверждающие право владения / пользования складскими помещениями (если применимо): договор(-ы) аренды, свидетельство(-а) о регистрации права собственности/ выписка из ЕГРН.
20. Выписка по основным средствам на балансе Контрагента или копии договоров, подтверждающих наличие необходимого транспортного ресурса (если применимо).
21. Копии договоров, товарных накладных, иных документов, с иными поставщиками, подтверждающие опыт Контрагента в реализации товаров, соответствующих каналу Контрагента (для новых Контрагентов Компании).

Приложение № 3
к Коммерческой политике
ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр»

**РЕШЕНИЕ КОМИТЕТА ПО ОТБОРУ КОНТРАГЕНТОВ
ПРОТОКОЛ
(Форма)**

№ _____ от «__» _____ 202_ г.

СОСТАВ КОМИТЕТА ПО ОТБОРУ КОНТРАГЕНТОВ		
1	Генеральный директор	[ФИО]
2	Финансовый директор	[ФИО]
3	Директор по продажам	[ФИО]
4	Директор юридического отдела	[ФИО]

КОНТРАГЕНТ: [наименование Контрагента, ИНН: _____, ОГРН: _____]

ЦЕЛЬ: принятие решения о соответствии / несоответствии [Контрагента] Критериям отбора, установленным Коммерческой политикой, и [заключении договора / пролонгации договора / отказе в заключении договора / отказе в пролонгации договора / прекращении договора] с указанным контрагентом.

РЕШЕНИЯ:

1. Рассмотрен вопрос о [заключении договора / пролонгации договора / отказе в заключении договора / отказе в пролонгации договора / прекращении договора] с _____ на основании проведенной Проверки.

2. Принято решение о соответствии / несоответствии [Контрагента] Критериям отбора, установленным Коммерческой политикой для _____, и [заключении договора / пролонгации договора / отказе в заключении договора / отказе в пролонгации договора / прекращении договора] с _____ на основании проведенного голосования:

1. [ФИО сотрудника] (проголосовал «ЗА» / «ПРОТИВ»)
2. [ФИО сотрудника] (проголосовал «ЗА» / «ПРОТИВ»)
3. [ФИО сотрудника] (проголосовал «ЗА» / «ПРОТИВ»)
4. [ФИО сотрудника] (проголосовал «ЗА» / «ПРОТИВ»)

РЕШЕНИЕ ПРИНЯТО ЕДИНОГЛАСНО / РЕШЕНИЕ ПРИНЯТО ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ В СВЯЗИ С РАЗДЕЛЕНИЕМ ГОЛОСОВ

3. [В случае принятия отрицательного решения в отношении конкретного Контрагента, указываются (а) соответствующие основания, прямо предусмотренные Коммерческой

политикой; (б) конкретные обстоятельства, выявленные в ходе Проверки и послужившие причиной принятия отрицательного решения].

4. Сообщить Контрагенту о принятом решении путем направления уведомления в течение 3 (трёх) рабочих дней со дня принятия настоящего решения. Уведомление направляется в соответствии с п.п. 6.5.5,6.5.6 Коммерческой политики. Ответственное лицо: [должность и ФИО Контактного лица в соответствии с п. 6.3.3 Коммерческой политики].

Подписи членов Комитета по отбору Контрагентов:

Генеральный директор
ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр»

_____ / [ФИО]

Директор по продажам
ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр»

_____ / [ФИО]

Финансовый директор
ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр»

_____ / [ФИО]

Директор юридического отдела
ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр»

_____ / [ФИО]

Приложение № 4
к Коммерческой политике
ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр»

(Форма)

Кому: [●]

От: **ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр»**
Россия, 115114, г. Москва, Шлюзовая
набережная, дом 4, этаж 3

Дата [●]

Уважаемый [●],

Настоящим ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр» благодарит Вас за проявленный интерес к потенциальному сотрудничеству.

Рассмотрев предоставленные Вами документы, а также информацию о Вашей компании, ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр» приняло решение о сотрудничестве с Вашей компанией и предлагает Вам заключить соответствующий договор.

ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр» направляет Вам на согласование [Дистрибьюторский договор / Договор поставки]. Срок для согласования и подписания договора - до [●].

Выражаем надежду на успешное, взаимовыгодное и долгосрочное сотрудничество в общих интересах.

С уважением,

[●]

Приложение № 5
к Коммерческой политике
ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр»

(Форма)

Кому: [●]

От: **ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр»**
Россия, 115114, г. Москва, Шлюзовая
набережная, дом 4, этаж 3

Дата [●]

Уважаемый [●],

Настоящим ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр» благодарит Вас за участие в процедуре Проверки Контрагентов.

Рассмотрев предоставленные Вами документы, а также информацию о Вашей компании, ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр» приняло решение о продолжении сотрудничества с Вашей компанией и предлагает Вам заключить [Дистрибьюторский договор / Договор поставки] на новый срок.

ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр» направляет Вам на согласование [Дистрибьюторский договор / Договор поставки / Дополнительное соглашение о пролонгации договора]. Срок для согласования и подписания договора - до [●].

Выражаем надежду на дальнейшее взаимовыгодное и долгосрочное сотрудничество в общих интересах.

С уважением,

[●]

Приложение № 6
к Коммерческой политике
ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр»

(Форма)

Кому: [●]

От: **ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр»**
Россия, 115114, г. Москва, Шлюзовая
набережная, дом 4, этаж 3

Дата [●]

Уважаемый [●],

Настоящим ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр» выражает Вам своё почтение.

Мы благодарим Вас за проявленный интерес к потенциальному сотрудничеству, а также направленные документы и информацию о Вашей компании в рамках проводимой ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр» Проверки Контрагентов.

Вместе с тем должны сообщить, что по результатам анализа предоставленной информации ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр» приняло решение об отказе в заключении [Дистрибьюторского договора / Договора поставки] в связи с несоответствием Вашей Компании критериям отбора Контрагентов, предусмотренным Коммерческой политикой ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр», а именно критерию(-ям), предусмотренным п. [●] Коммерческой политики.

ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр» подчеркивает, что решение, принятое по результатам проведенной Проверки, не лишает Вас права обратиться с предложением заключить соответствующий договор в будущем.

С уважением,

[●]

Приложение № 7
к Коммерческой политике
ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр»

(Форма)

Кому: [●]

От: **ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр»**
Россия, 115114, г. Москва, Шлюзовая
набережная, дом 4, этаж 3

Дата [●]

Уважаемый [●],

Настоящим ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр» выражает Вам своё почтение.

Мы благодарим Вас за направленные документы и информацию о Вашей компании в рамках проводимой ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр» Проверки Контрагентов.

Вместе с тем должны сообщить, что по результатам анализа предоставленной информации ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр» приняло решение об отказе в продолжении дальнейшего сотрудничества в рамках [Дистрибьюторского договора / Договора поставки], срок действия которого истекает [●], в связи с несоответствием Вашей Компании критериям отбора Контрагентов, предусмотренным Коммерческой политикой ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр», а именно критерию(-ям), предусмотренному(-ым) п. [●] Коммерческой политики.

ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр» подчеркивает, что решение, принятое по результатам проведенной Проверки, не лишает Вас права обратиться с предложением заключить соответствующий договор в будущем.

С уважением,

[●]

Приложение № 8
к Коммерческой политике
ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр»

(Форма)

Кому: [●]

От: **ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр»**
Россия, 115114, г. Москва, Шлюзовая
набережная, дом 4, этаж 3

Дата [●]

Уважаемый [●],

Настоящим ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр» выражает Вам своё почтение.

Мы благодарим Вас за направленные документы и информацию о Вашей компании в рамках проводимой ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр» Проверки Контрагентов.

Вместе с тем должны сообщить, что по результатам анализа предоставленной информации ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр» приняло решение об отказе в продолжении дальнейшего сотрудничества и прекращении [Дистрибьюторского договора / Договора поставки] согласно п. [●] указанного договора, в связи с несоответствием Вашей Компании критериям отбора Контрагентов, предусмотренным Коммерческой политикой ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр», а именно критерию(-ям), предусмотренному(-ым) п. [●] Коммерческой политики.

ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр» подчеркивает, что решение, принятое по результатам проведенной Проверки, не лишает Вас права обратиться с предложением заключить соответствующий договор в будущем.

С уважением,

[●]

КОРПОРАТИВНЫЕ СТАНДАРТЫ ПОСТАВЩИКА

КОРПОРАТИВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

1.1 Для целей настоящего Договора, «Корпоративные стандарты» означает все политики и стандарты, доступные по адресу: <http://www.rb.com/responsibility/policies-and-reports/>, а также все применимые законы и подзаконные акты, с учётом периодически вносимых в них изменений, включая, но не ограничиваясь:

1.1.1 Кодекс делового поведения Reckitt;

1.1.2 Антикоррупционная политика Reckitt;

1.1.3 Политика Reckitt в отношении ответственного потребления натурального сырья и поддержка Стандарта в отношении ответственного потребления натурального сырья;

1.1.4 Политика Reckitt в отношении прав человека и Политика в отношении ответственного ведения бизнеса, а также Детальные требования к данным Политикам;

1.1.5 Политика Reckitt в отношении тестирования на животных.

1.1.6. Кодекс делового поведения Reckitt для третьих лиц, доступный по адресу <https://www.rb.com/sustainability/third-party-code-of-conduct/>.

1.1.7 «Антикоррупционный закон» - Федеральный закон от 25.12.2008 N 273-ФЗ «О противодействии коррупции», Закон Объединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии «О взяточничестве» в 2010 г. (Bribery Act), Закон США «О коррупции за рубежом» 1977 г., а также любой другой закон, правило, положение, другие юридически обязательные мероприятия любой юрисдикции, которые касаются взяточничества и коррупции.

1.2 В рамках настоящего Дополнительного соглашения под «Официальным должностным лицом» подразумевается любое должностное лицо, служащий, агент, или представитель, или любое другое лицо, которое выступает в качестве официального представителя в интересах или от имени любого государственного и/или муниципального органа, включая любые его структурные подразделения; политические партии, должностные лица партии, или кандидаты на избираемые посты в органы государственной и/или муниципальной власти, политические партии.

1.3 В рамках исполнения Договора Дистрибьютор должен соответствовать Корпоративным стандартам Поставщика. Дистрибьютор имеет и будет поддерживать на протяжении всего срока действия Договора свои собственные правила и процедуры для обеспечения соблюдения Корпоративных стандартов Поставщика и будет надлежащим образом применять эти политики и процедуры. Дистрибьютор должен обеспечить, чтобы любое лицо, связанное с Дистрибьютором, привлечённое Стороной к оказанию услуг по Договору, соблюдало условия, эквивалентные условиям, зафиксированным в настоящей статье.

1.3.1 В течение срока действия настоящего Договора Поставщик вправе проводить аудит правил и процедур Дистрибьютора, целью которых является обеспечение соответствия деятельности Дистрибьютора применимому законодательству, не чаще одного раза в год (если обстоятельства не требуют проведения дополнительных аудитов) и при условии направления Дистрибьютору письменного уведомления не менее чем за 30 рабочих дней до начала проведения аудита. Аудит может осуществляться Поставщиком путем проверки документов, предоставленных Дистрибьютором по запросу Поставщика либо путем проведения проверки в месте осуществления Дистрибьютором предпринимательской деятельности. Для проведения

проверки на месте Дистрибьютор обязуется выделить представителям Поставщика отдельное помещение, обеспечить своевременное и полное предоставление соответствующих документов и участие своих сотрудников в интервью по запросу Поставщика.

1.4 Дистрибьютор обязуется вести свою деятельность в соответствии со всеми антикоррупционными законами и Кодексом делового поведения Reckitt с учётом периодически вносимых в них изменений.

Дистрибьютор обязуется удостовериться, что любое третье лицо, привлечённое им к оказанию услуг, связанных с настоящим Договором, соблюдает условия эквивалентные условиям, зафиксированным в настоящей статье.

Дистрибьютор гарантирует соблюдение и исполнение такими лицами обязательств, зафиксированных в настоящей статье, и прямо отвечает перед Поставщиком за любое нарушение со стороны третьих лиц.

1.5 Дистрибьютор должен незамедлительно сообщать Поставщику о любых нарушениях требований настоящего Договора или любом сообщении третьего лица о том, что Дистрибьютор осуществляет действия, которые являются нарушением этих требований. Дистрибьютор обязуется незамедлительно и без каких-либо дополнительных сборов предоставлять информацию и доказательства соответствия Дистрибьютора требованиям настоящего Договора в разумный срок и в формате, запрашиваемом Поставщиком. Если потребуется, Дистрибьютор должен провести независимый аудит Компетентным сторонним аудитором и обеспечить посещение места своей деятельности представителями Поставщика или уполномоченными Поставщиком лицами для проверки соблюдения настоящего Договора. Под термином «Компетентный сторонний аудитор» понимается независимый аудитор, который отвечает требованиям Поставщика.

1.6 Дистрибьютор обязуется не предпринимать никаких действий, которые могут быть признаны незаконными в соответствии с применимым законодательством. Дистрибьютор осознает и соглашается в связи с исполнением настоящего Договора прямо или косвенно не платить, не предлагать, не давать, не обещать, не производить или не поручать выплачивать платежи или дарить подарки в любом размере или выплачивать компенсации, или любые другие денежные средства или ценные вещи:

1.6.1 Официальным должностным лицам любого государственного и/или муниципального органа или любым членам семьи такого должностного лица;

1.6.2 должностным лицам юридических лиц, собственником которого является государство, или любым членам семьи такого должностного лица;

1.6.3 сотрудникам любого Дистрибьютора товаров или другого партнера Поставщика, или любого члена семьи такого сотрудника;

1.6.4 кандидату на избираемые посты в органы государственной и/или муниципальной власти, политические партии или члену его семьи;

1.6.5 политической партии или ее членам, или членам их семей;

1.6.6 любому другому физическому или юридическому лицу по предложению, запросу или указанию в пользу Официального должностного лица.

1.7 Дистрибьютор соглашается с тем, что в соответствии с условиями настоящего Договора: предоставит ответ на любые обоснованные письменные или устные запросы Поставщика в рамках взаимоотношений с Поставщиком и будет способствовать интервьюированию работающих у Дистрибьютора сотрудников в любой разумный срок, определенный Поставщиком; Поставщик или любые независимые специалисты в области бухгалтерии, назначенные Поставщиком, имеют право на проверку и аудит бухгалтерских записей, журналов, книг Дистрибьютора, его бухгалтерского учета и счетов в отношении платежей, полученных от Поставщика и/или перечисленных в адрес Поставщика, а Дистрибьютор, в свою очередь,

прилагает все разумные усилия относительно содействия таким проверкам, аудиту, анализу и оформлению каких-либо связанных с такой проверкой отчетов.

1.8 Ни одно Официальное должностное лицо не является руководителем, директором или акционером Дистрибьютора. Ни одно Официальное должностное лицо не имеет и не будет иметь прав или интересов на получение любой оплаты или ценной вещи от Дистрибьютора. Дистрибьютор обязуется немедленно уведомить Поставщика в письменной форме, если Официальное должностное лицо становится директором, должностным лицом, сотрудником, агентом или представителем Дистрибьютора или становится участником, акционером, бенефициаром Дистрибьютора; или имеет прямую или косвенную заинтересованность в любых платежах, осуществляемых Дистрибьютором в соответствии с настоящим Договором. В случае если какие-либо деловые операции могут привести к потенциальному конфликту интересов, Дистрибьютор обязуется заблаговременно сообщить об этом Поставщику и получить его письменное согласие.

1.9 Дистрибьютор обязуется незамедлительно сообщать Поставщику обо всех неправомерных просьбах или требованиях о предоставлении финансовых или иных преимуществ (например, вознаграждение за упрощение формальностей), полученных Дистрибьютором (включая его директоров, должностных лиц, сотрудников, субподрядчиков и подрядчиков). Дистрибьютор обязан сообщить об этой ситуации или любых других опасениях по поводу несоблюдения Кодекса поведения третьих лиц или любого применимого закона, используя службу Speak Up Поставщика по адресу: www.rbspeakup.com.

1.10 Поставщик строго соблюдает корпоративные политики и стандарты, Кодекса поведения, а также применимое законодательство. В случае возникновения у Дистрибьютора каких-либо опасений, связанных с настоящим Договором или поведением сотрудников Поставщика, Дистрибьютор или один из его сотрудников вправе сообщить об этом через службу Speak Up Поставщика по адресу: www.rbspeakup.com.

1.11 Выполняя свои обязательства по настоящему Договору, Дистрибьютор (включая его директоров, должностных лиц, сотрудников, субподрядчиков и подрядчиков) всегда будет взаимодействовать со специалистами в области здравоохранения и организациями здравоохранения в соответствии со всеми применимыми нормативными правовыми актами и в соответствии с Глобальной политикой Поставщика по взаимодействию со специалистами в области здравоохранения и организациями здравоохранения, а также и его Стандартными операционными процедурами, которые доступны по адресу: <https://www.rb.com/media/4581/english-ihcp-global-policy.pdf>.

1.12 Дистрибьютор подтверждает, что при заключении и исполнении настоящего Договора действует и будет действовать добросовестно, в соответствии с действующим антимонопольным законодательством Российской Федерации, включая требования Федерального Закона №135-ФЗ «О защите конкуренции» от 26.07.2006 года.

1.13 Дистрибьютор подтверждает, что на момент заключения настоящего Договора в отношении Дистрибьютора (включая его директоров, должностных лиц, сотрудников и аффилированных лиц) не ведётся никакое расследование и отсутствуют возбужденные дела в связи с нарушением соответствующего законодательства (законодательство о противодействии взятничеству и коррупции, антимонопольное законодательство, законодательство о противодействии легализации доходов, полученных преступным путем, законодательство о правах человека).

ПОРЯДОК ОБРАБОТКИ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ

2.1 Каждая из Сторон может обрабатывать персональные данные в рамках выполнения обязательств, предусмотренных Договором. Для целей Договора под персональными данными понимаются сведения, являющиеся таковыми в соответствии с законодательством Российской Федерации и относящиеся к работникам, иным представителям Сторон, а также к лицам, не являющимся работниками Сторон (далее – Субъекты), данные которых передаются другой Стороне.

2.2 Передача персональных данных не рассматривается Сторонами как поручение обработки персональных данных.

2.3 Каждая из Сторон обеспечивает конфиденциальность полученных в рамках Договора персональных данных Субъектов, соблюдение требований к обработке персональных данных, установленных Федеральным законом № 152-ФЗ от 27.07.2006 «О персональных данных» и принятыми в его исполнение нормативными правовыми актами, и несет ответственность за принятие всех необходимых правовых, организационных и технических мер защиты персональных данных от неправомерного или случайного доступа к ним, уничтожения, изменения, блокирования, копирования, распространения персональных данных, а также от иных неправомерных действий с такими данными.

2.4 Ответственность за правомерность и достоверность персональных данных, предоставляемых Сторонами друг другу в целях исполнения Договора, а также за получение согласия Субъектов на передачу их персональных данных другой Стороне в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации, несет Сторона, передающая персональные данные.

Дистрибьютор, в частности, несет ответственность за правомерность и достоверность персональных данных Субъектов, не являющихся работниками Дистрибьютора, предоставляемых Поставщику в целях исполнения Договора, а также за получение от указанных Субъектов необходимых по закону согласий на передачу их персональных данных Поставщику, на обработку таких данных Дистрибьютором и Поставщиком в целях исполнения Договора, а также на трансграничную передачу таких данных, включая следующие данные: Фамилия, имя, отчество; Дата рождения; Номер телефона; Адрес электронной почты (EMail) и иные подобные сведения, связанные с исполнением Договора.

2.5 Сторона, получившая персональные данные от другой Стороны, не принимает на себя обязательства по информированию Субъектов, персональные данные которых ей переданы, о начале их обработки, поскольку обязанность осуществить соответствующее информирование при получении согласия на такую передачу несет передавшая персональные данные Сторона.

2.6 Сторона, получающая персональные данные, имеет право в целях исполнения Договора в необходимом для этого объеме привлекать к обработке полученных персональных данных Субъектов третьих лиц только при условии предоставления другой Стороной подтверждения получения соответствующего согласия от Субъекта. Сторона в любом случае обязана по запросу другой Стороны предоставить сведения о привлекаемых к обработке персональных данных Субъектов третьих лицах: их полное и сокращенное имя (наименование), адрес местонахождения (места регистрации и жительства), сведения о том, какие конкретно персональные данные каких конкретно Субъектов и в каких целях были переданы третьим лицам.

ДОЛЖНАЯ ОСМОТРИТЕЛЬНОСТЬ ДИСТРИБЬЮТОРА

3.1 Дистрибьютор в соответствии со статьей 431.2 Гражданского кодекса Российской Федерации заверяет Поставщика в следующих обстоятельствах:

3.1.1 Дистрибьютор уплачивает все налоги и сборы в соответствии с действующим законодательством, а также им ведется и своевременно подается в налоговые и иные государственные органы налоговая, статистическая и иная отчетность;

3.1.2 Все операции Дистрибьютора, необходимые для выполнения любых договорных обязательств перед Поставщиком, а также все операции по непосредственному исполнению заключенных сторонами договоров полностью отражены в первичной документации Дистрибьютора, в бухгалтерской, налоговой, статистической и любой иной отчетности, обязанность по ведению которой возлагается на Дистрибьютора.

3.1.3 В налоговой отчетности по НДС НДС, уплаченный Поставщиком Дистрибьютору в составе цены заключенных сторонами договоров, отражается в полном объеме;

3.1.4 В налоговой отчетности по налогу на прибыль доходы, полученные Дистрибьютором от Поставщика, отражаются в полном объеме;

3.1.5 Дистрибьютор проводит проверку своих контрагентов на предмет установления добросовестности указанных лиц как налогоплательщиков в соответствии с законодательством РФ и подтверждает, что среди указанных лиц не выявлено лиц, имеющих признаки недобросовестного налогоплательщика, налогоплательщика, имеющего задолженность по уплате налогов и сборов.

3.1.6 Дистрибьютор является надлежащим образом учрежденным и зарегистрированным юридическим лицом и/или надлежащим образом зарегистрированным индивидуальным предпринимателем;

3.1.7 Для заключения и исполнения сделок между Поставщиком и Дистрибьютором, Дистрибьютор получил все необходимые согласия, одобрения и разрешения, получение которых необходимо в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, учредительными и локальными документами;

3.1.8 Дистрибьютор обладает всеми необходимыми полномочиями, денежными, материальными и трудовыми ресурсами, а также прочими условиями, необходимыми для заключения с Поставщиком сделок и их исполнения;

3.1.9 Исполнение сделок между Поставщиком и Дистрибьютором не влечет за собой нарушение или неисполнение положений каких-либо иных договоров, соглашений, судебных запретов или постановлений, обязательных для Дистрибьютора;

3.1.10 Не существует законодательных, подзаконных нормативных и индивидуальных актов, локальных документов, а также решений органов управления, запрещающих Дистрибьютору или ограничивающих его право заключать и исполнять сделки;

3.1.11 Дистрибьютор не находится в стадии ликвидации или банкротства;

3.1.12 Указанные в настоящем пункте заверения будут действительны в течение всего времени сотрудничества Сторон.

3.2. По первому требованию Поставщика или налоговых органов (в т.ч. в случае встречной налоговой проверки) Дистрибьютор предоставит надлежащим образом заверенные копии документов, относящихся к сделкам и подтверждающих заверения, указанные в настоящем дополнительном соглашении, в срок, не превышающий 5 (пять) рабочих дней с момента получения соответствующего требования от Поставщика или налогового органа. Дистрибьютор заверяет, что будет активно взаимодействовать с представителями Поставщика и/или контролирующими органами по всем вопросам, связанным с уплатой в бюджет НДС и налога на прибыль, а также иных обязательных платежей.

3.3 Дистрибьютор имеет право с письменного согласия Поставщика привлекать для выполнения работ / оказания услуг третьих лиц в соответствии с производственной необходимостью, оставаясь ответственным в полном объеме перед Поставщиком за действия (бездействие) указанных третьих лиц.

3.3.1 В целях получения Дистрибьютором письменного согласия, указанного в пункте 3.3. настоящего Приложения, Поставщику предоставляются следующие данные о привлекаемом третьим лице: полное наименование, ИНН, КПП, ОКВЭД, юридический и фактический адрес (копия свидетельства о праве собственности, копия договора аренды), контактные телефоны, адрес электронной почты, штатное расписание, которое подтверждает наличие квалифицированных специалистов, а также иные документы, подтверждающие реальность его сделки с Дистрибьютором и наличие у третьего лица возможности самостоятельно исполнить сделку.

3.3.2 В случае получения согласия Поставщика на привлечение третьего лица, Дистрибьютор может привлекать такое лицо для выполнения работ / оказания услуг исключительно на основании договора, заключаемого между Дистрибьютором и третьим лицом.

3.3.3 Дистрибьютор гарантирует Поставщику, что проявляет должную степень осмотрительности при привлечении, если применимо, в целях исполнения Договора третьих лиц. Под проявлением должной степени осмотрительности подразумевается выполнение совокупности мероприятий и принципов, направленных на исключение работы с лицами, не исполняющими свои налоговые обязательства. Дистрибьютор убеждается в добросовестности привлекаемых третьих лиц, проверяет их легитимность (государственную регистрацию, постановку на налоговый учет, правомочия действующего руководителя, полномочия представителей, соответствие видов деятельности согласно ОКВЭД и т.п.), а также осуществляет контроль за тем, чтобы привлекаемые им третьи лица имели необходимые для выполнения работ / оказания услуг лицензии (сертификаты, допуски) и трудовые, производственные и иные ресурсы. В целях подтверждения факта исполнения своих обязательств перед третьим лицом Дистрибьютор предоставляет Поставщику документы, оформленные в соответствии с п.3.2.

3.4 Неисполнение Дистрибьютором указанных выше обязанностей при привлечении к исполнению Договора третьих лиц приравнивается к последствиям недостоверности заверений и гарантий, что влечет право требования Поставщика к Дистрибьютору о возмещении причиненных такой недостоверностью убытков.

3.5 Дистрибьютор обязуется возместить Поставщику убытки, понесенные последним вследствие нарушения Дистрибьютором любого из указанных в п.3.1.-3-2 настоящего Приложения заверений и/или иных допущенных Дистрибьютором нарушений (в т.ч. налогового законодательства), отраженных в решениях налоговых органов, в размере:

- сумм, уплаченных Поставщиком в бюджет на основании решений (требований) налоговых органов о доначислении НДС (в т.ч. решений об отказе в применении налоговых вычетов), который был уплачен Дистрибьютору в составе стоимости товаров (работ, услуг), либо решений об уплате этого НДС Поставщиком в бюджет, а также решений (требований) об уплате пеней и штрафов на указанный размер доначисленного НДС;

- сумм, возмещенных Поставщиком иным лицам, прямо или косвенно приобретшим товары (работы, услуги) у Поставщика, уплаченных ими в бюджет на основании соответствующих решений (требований) налоговых органов (о доначислении НДС, об уплате НДС, пеней и штрафов на размер доначисленного НДС).

Дистрибьютор, нарушивший изложенные в настоящем Приложении гарантии и заверения, возмещает Поставщику, помимо означенных выше сумм, все убытки, вызванные таким нарушением. Дистрибьютор обязуется компенсировать Поставщику все понесенные по его вине убытки (в т.ч. доначисленный НДС, штраф, пени и т.д.) в 5-дневный срок с момента получения от Поставщика соответствующего требования.

В случае судебного разбирательства Дистрибьютор, помимо возмещения понесенных Поставщиком убытков, обязан возместить Поставщику все судебные расходы и иные издержки, к возмещению которых его присудит суд.

Возмещению также подлежит стоимость затрат на консультационные услуги, которые Поставщик понес в связи с оспариванием актов и/или решений налоговых органов о дополнительных налоговых начислениях.

ОГОВОРКА ОБ ОГРАНИЧЕНИЯХ

4.1 Дистрибьютор в соответствии со статьей 431.2 Гражданского кодекса Российской Федерации заверяет Поставщика, что ни он сам как юридическое лицо, ни его должностные лица, учредители или бенефициары не являются субъектами применения ограничений в соответствии с нормативными актами Российской Федерации и/или любыми эмбарго или иными санкциями, в том числе, но, не ограничиваясь этим, эмбарго или другие санкции, наложенные Организацией

Объединенных Наций, Европейским Союзом.4.2. Дистрибьютор обязуется информировать об изменении состава его владельцев (участников, акционеров), лиц, входящих в органы ее управления, и/или ее бенефициаров не менее, чем за 20 дней, до вступления в силу таких изменений.

4.2 Дистрибьютор гарантирует, что любое третье лицо, привлечённое Дистрибьютором к оказанию услуг / выполнению работ, связанных с Договором, приняло на себя обязательства, эквивалентные зафиксированным в п. 4.1. – 4. 2.

4.3 В случае если на исполнение договора между Поставщиком и Дистрибьютором будут оказывать влияние любые ограничения, вытекающие из требований к таможенным и экспортно-импортным операциям в национальном или международном законодательстве, а также любые эмбарго или иные санкции, в том числе, но, не ограничиваясь этим, эмбарго или другие санкции, наложенные Организацией Объединенных Наций, Европейским Союзом, Стороны путем переговоров будут решать сложившуюся ситуацию.

4.4 Стороны обязуются соблюдать законодательство Российской Федерации, Европейского союза, Великобритании в части ограничений, вытекающих из требований к таможенным и экспортно-импортным операциям, а также в части любых эмбарго или иных санкций.

КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

5.1 Все положения Договора и дополнительных соглашений к нему, а также вся информация, полученная в связи с заключением, исполнением, изменением, прекращением Договора, в том числе, но не ограничиваясь: перечень клиентов, цены, стратегические планы, проекты, системы, чертежи, технологии, спецификации материалов, технологические процессы, техническое и торговое ноу-хау, производственные технологии, финансовая информация, торговые секреты, маркетинговые концепции, процессы, объемы продаж и производства, информация о персонале, правовая и любая другая информация, не являющаяся известной или общедоступной, а также любая иная информация, которую Стороны определили в качестве конфиденциальной, составляет коммерческую тайну (далее – Конфиденциальная информация) и не подлежит разглашению Сторонами третьим лицам в течение всего срока действия Договора, а также после прекращения Договора бессрочно.

5.2 Стороны обязуются исполнять следующие обязательства в отношении указанной Конфиденциальной информации:

5.2.1 использовать полученную от другой Стороны Конфиденциальную информацию только в целях исполнения Договора;

5.2.2 обеспечивать сохранность и конфиденциальный характер полученной от другой Стороны информации, как своей собственной, но в любом случае не ниже общепринятых стандартов должной степени разумности;

5.2.3 без предварительного письменного согласия другой Стороны, не делать никаких копий никакой из частей полученной Конфиденциальной информации, за исключением случаев разумной необходимости для целей исполнения Договора; в этом случае такие копии также рассматриваются как Конфиденциальная информация;

5.2.4 не передавать третьим лицам полученную от другой Стороны Конфиденциальную информацию;

5.2.5 незамедлительно информировать другую Сторону, если становится известно или появляются подозрения, что любая третья сторона получила Конфиденциальную информацию, использует ее или угрожает ее использовать в нарушение условий настоящего Договора;

5.2.6 не разглашать характер, цель или существование настоящего Дополнительного соглашения (за исключением необходимости применения его условий);

5.2.7 в случае передачи Конфиденциальной информации органами или учреждениям государственной власти во исполнение требований законодательства, Стороны обязуются ограничить эту передачу требуемым минимумом и незамедлительно уведомить другую Сторону о сути этой передачи в той максимальной степени, в какой это может быть допустимо в свете обстоятельств;

5.2.8 предоставлять доступ к Конфиденциальной информации только тем своим сотрудникам, у которых на то будут веские причины, и требовать от них выполнения всех обязательств, оговоренных в настоящем Дополнительном соглашении. Стороны обязуются принять меры для обеспечения соблюдения обязательств настоящего Дополнительного соглашения и нести ответственность за любое нарушение настоящего Дополнительного соглашения своими сотрудниками.

5.3 Стороны обязаны вернуть друг другу все документы, электронные носители и любой другой материал, содержащий информацию, указанную в п. 5.1 настоящего Дополнительного соглашения, не позднее дня прекращения действия Договора.

ПРАВА ЧЕЛОВЕКА И ОТВЕТСТВЕННОЕ ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА

6.1 Дистрибьютор в соответствии со статьей 431.2 Гражданского кодекса Российской Федерации заверяет Поставщика в следующих обстоятельствах:

6.1.1 Дистрибьютор не использует детский труд и не поддерживает привлечение детей к труду в соответствии с применимым законодательством;

6.1.2 Дистрибьютор не использует принудительный труд и не поддерживает привлечение к принудительному труду в соответствии с применимым законодательством;

6.1.3 Дистрибьютор должен соблюдать применимые законы / правила по охране труда и безопасности и обеспечивать безопасные условия труда; в том числе принимать разумные меры по предотвращению несчастных случаев в соответствии с применимым законодательством;

6.1.4 Дистрибьютор должен обеспечивать приемлемые условия работы для работников в соответствии с действующим законодательством;

6.1.5 Дистрибьютор не осуществляет и/или не поддерживает дискриминацию при приеме на работу, при оплате труда, продвижению по службе, увольнении или выходе на пенсию по признаку расы, цвета кожи, языка, национального происхождения, статуса коренного населения, религии, инвалидности, пола, семейного положения, сексуальной ориентации, членства в профсоюзе, политическая принадлежность, возраста, беременности или по любым другим условиям, которые могут привести к дискриминации в соответствии с применимым законодательством.

6.1.6 Дистрибьютор соблюдает положения трудового законодательства Российской Федерации и международных норм в области труда, поддерживает прозрачную и надежную систему рабочего времени и заработной платы всех своих работников, выплачивает заработную плату равную или превышающую официальную минимальную заработную плату.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

7.1 Нарушение положений настоящего Приложения является существенным нарушением Договора и позволяет Поставщику расторгнуть Договор незамедлительно путем письменного уведомления в адрес Дистрибьютора, без применения мер ответственности со стороны Дистрибьютора или его аффилированных компаний по отношению к Поставщику или его аффилированным компаниям.

7.2 Настоящее Приложение вступает в силу с даты его подписания обеими Сторонами. Датой подписания является дата, указанная в верхнем правом углу листа 1 настоящего Приложения.

7.3 Настоящее приложение заключено на неопределенный срок и действует независимо от заключения, изменения или расторжения любых сделок между сторонами, а также

действительности или недействительности таких сделок полностью или в части. При условии наличия любых сделок с участием обеих сторон настоящего Приложения, применяются положения настоящего Приложения.

7.4 Настоящее Приложение составлено в двух экземплярах – по одному экземпляру для каждой Стороны.

ПОДПИСИ СТОРОН

Поставщик

Дистрибьютор

_____ / |

М.П.

_____ / |

М.П.

ТЕХНИЧЕСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ

о качестве

Настоящее Техническое соглашение разработано на основе внутренних политик и процедур Общества с ограниченной ответственностью «Рекитт Бенкизер Хэлскэр» (далее – «Поставщик»), в том числе с учетом Глобальной системы менеджмента бизнеса, Надлежащей дистрибьюторской практикой (далее – «**Техническое соглашение**»), вступает в силу в момент подписания Договора и действует в течение всего срока действия Договора.

1.1. В случае расхождения положений настоящего Технического соглашения и Дистрибьюторского договора или если, положения Дистрибьюторского Договора является менее специфичными, преимущественную силу имеют положения данного Технического соглашения.

Во всем, что не установлено настоящим Техническим соглашением, стороны руководствуются положениями Дистрибьюторского договора и положениями действующих, соответствующих национальных руководств и/или нормативно-правовых актов Российской Федерации, корпоративных политик Поставщика.

Содержание настоящего Технического соглашения может пересматриваться в ходе проведения периодических проверок оценки качества работы Дистрибьютора, но не реже одного раза в 3 года.

1.2. Предмет Технического соглашения

1.2.1. Настоящее Техническое Соглашение определяет роли и обязанности между Поставщиком и Дистрибьютором согласно требованиям Надлежащей Дистрибьюторской Практики, действующих нормативных актов, корпоративных политик Поставщика, а также иным требованиям, определенным соглашением.

1.2.2. Дистрибьютор несет ответственность за обеспечение поддержания качества, эффективности и безопасности товара, согласно спецификации на товар при выполнении всех действий, упомянутых в Договоре поставки, чтобы такие действия не оказывали негативного влияния на качество, безопасность, эффективность, и/или нормативно-правовой статус товара.

1.3. Структура Технического Соглашения

1.3.1. Техническое Соглашение включает Основной документ и Приложения. Приложения к настоящему Соглашению составляют неотъемлемую часть Технического Соглашения.

1.4. Внесение изменений в Техническое соглашение

1.4.1. Изменения или дополнения могут быть внесены только по взаимному согласию Сторон в письменной форме.

1.5. Конфиденциальность

1.5.1. Каждая Сторона обеспечивает контроль информации и документации другой Стороны для соблюдения своих обязательств о сохранении конфиденциальности. Если данные обязательства документально не зафиксированы, Дистрибьютор обращается со всей информацией, необходимой для выполнения Договора с учетом требований конфиденциальности, а также обеспечивает надлежащий контроль всех документов, предоставляемых Дистрибьютору. Поставщик сохраняет за собой право потребовать возврата данных документов в случае необходимости.

2. Ответственность за обеспечение качества

2.1. Преимущественная сила

2.1.1. В случае противоречий между настоящим Техническим Соглашением и Договором,

Договор имеет преимущественную силу, в отношении условий, не связанных с качеством, а настоящее Техническое Соглашение имеет преимущественное значение в отношении всех условий, связанных с качеством.

2.2. Ответственность Дистрибьютора

2.2.1. Дистрибьютор несет ответственность за обеспечение обращения с Товаром в соответствии с требованиями настоящего Технического Соглашения.

2.3. Коммуникация и способы связи

2.3.1. Любой обмен информацией, связанный с настоящим Техническим Соглашением, должен происходить в письменной форме между контактными лицами, указанными в Приложении А. Данная письменная документация может передаваться по почте или в электронном виде.

2.3.2. При выполнении соответствующих обязанностей Стороны соглашаются своевременно предоставлять любые согласования, утверждения, отказы и согласия в установленные сроки. Если одна из Сторон потребует согласия другой Стороны, данная Сторона не должна необоснованно отказывать или задерживать предоставление согласия.

2.4. Персонал Дистрибьютора

2.4.1. Организационная структура: организационная структура должна быть определена в организационную схему с указанием ролей, обязанностей и взаимоотношений всех сотрудников. Роли и обязанности сотрудников должны быть определены в написанных должностных инструкциях. Замена сотрудников, работающих на ключевых позициях, должна быть определена и задокументирована.

2.4.2. Квалификация (аттестация) и обучение: Дистрибьютор обеспечивает достаточное количество квалифицированного (аттестованного) персонала для применения и соблюдения стандартов обеспечения качества и требований актуальных практик GxP. Сотрудники (включая как временный, так и постоянный персонал), задействованные в работе с Товаром, должны обладать соответствующими умениями и опытом для обеспечения надлежащего хранения и обращения Товара.

2.4.3. Индивидуальная гигиена: Сотрудники, занятые в деятельности по размещению на складе, хранению и транспортировке, должны пройти обучение по соблюдению требований индивидуальной гигиены и соблюдать высокий уровень личной гигиены и санитарии. Сотрудники в зонах хранения должны носить защитную или рабочую одежду и обувь, соответствующую классу осуществляемой ими деятельности. Еда, питье и курение должны быть запрещены везде, кроме мест, специально отведенных для данных целей.

3. Указания

3.1. Общие положения

3.1.1. Дистрибьютор должен соблюдать все применимые законы и нормативные акты, в том числе, требования к медицинским изделиям, а также касающиеся обращения и хранения, отзыва Товаров в соответствии с применимым Сводом норм надлежащих практик.

3.1.2. Дистрибьютор обязан следить за изменениями в законодательстве, руководствах и практике, относимых к Деятельности Дистрибьютора и полностью соответствовать указанным изменениям при вступлении их в силу.

4. Общие системы качества

4.1. Процедуры

4.1.1. Дистрибьютор должен внедрить у себя соответствующую систему менеджмента качества (в том числе, по урегулированию претензий, отзывам из торговой сети / аптечной сети, обращению, хранению, поставкам, приемке продукции, возвратам продукции, наладке (настройке), стабильности, отбору образцов, действиям по устранению недостатков и обслуживанию, если таковые действия осуществляются на практике) для обеспечения поддержания соответствующего уровня качества в ходе выполнения всех действий, упомянутых в Техническом соглашении, чтобы такие действия не оказывали отрицательного воздействия на качество, безопасность, эффективность и/или регистрационный статус товаров.

4.1.2. Дистрибьютор несет ответственность за обеспечение условий хранения и транспортировки Товаров в соответствии с Приложением В.

4.1.3. Дистрибьютор несет ответственность за обеспечение хранения Продукции при надлежащих условиях температуры, освещения и чистоты, таким образом, чтобы

идентифицируемость, чистота Товаров не затрагивались. Если хранение товаров на складе могло неблагоприятно повлиять на качество товара по какой-либо причине, Дистрибьютор должен принять немедленные меры по предотвращению дальнейшего ущерба и, соответственно, сообщить об этом Поставщику.

4.2. Валидация и квалификация (аттестация)

4.2.1. Дистрибьютор должен проводить квалификацию / валидацию всех систем (в том числе, компьютерных систем), оборудования и инструментов, которые влияют на качество Товаров, перед началом их использования или после значительных изменений (например, ремонт или обслуживание). Соответствующий персонал должен обеспечить и согласовать необходимые документальные доказательства удовлетворительных результатов квалификации/ валидации процесса, системы или оборудования.

4.3. Целостность данных

4.3.1. Дистрибьютор несет ответственность за обеспечение точности, контроля и безопасности всех данных от намеренной или случайной подделки или утраты.

4.3.2. Процедуры, автоматические и (или) административные средства должны быть в наличии и должны регулярно оцениваться для обеспечения целостности всех данных.

4.3.3. Практика в отношении ведения документации и обработки данных (на бумажных или электронных носителях) должна быть четко установлена, разъяснена и понятна всем сотрудникам.

4.3.4. Любой серьезный случай должен быть расследован, и, если он касается качества продукции или услуги, о нем необходимо немедленно уведомить Поставщика.

4.3.5. Целостность данных должна также приниматься во внимание в отношении данных, полученных от устройств мониторинга (напр. устройств мониторинга температуры).

4.4. Записи/Документация

4.4.1. Дистрибьютор несет ответственность за обеспечение внесения записей непосредственно во время проведения каждого действия и таким образом, чтобы все существенные действия или события можно было проследить. Записи должны быть понятными и легкодоступными.

4.4.2. Вся документация GxP хранится в течение как минимум 6 (шести) лет. Если не достигнута иная договоренность, любые данные должны храниться таким образом, чтобы предотвратить утрату и повреждение.

4.4.3. Дистрибьютор предоставляет доступ к данной документации по требованию Поставщика.

4.5. Привлечение субподрядчиков

4.5.1. Дистрибьютор должен внедрить программу по управлению поставщиками для обеспечения выработки порядка отбора поставщиков, оценки и критериев непрерывного текущего контроля поставщиков продукции / услуг, связанных с продукцией своих поставщиков.

4.6. Управление изменениями

4.6.1. Изменения, обусловленные законодательными или иными требованиями, могут быть произведены Дистрибьютором без предварительного утверждения Поставщика, но должны быть немедленно доведены до сведения Поставщика в письменной форме.

4.6.2. Все изменения, относящиеся к производственным процессам (если применимо), затрагивающим качество Товаров Поставщика, должны проверяться подготовленным и квалифицированным персоналом перед их внедрением на практике.

4.7. Некачественная продукция

4.7.1. Дистрибьютор письменно уведомляет Поставщика о любых дефектах в порядке, предусмотренном Договором.

4.7.2. Некачественные товары должны быть изолированы, соответствующим образом маркированы и храниться отдельно от остальных товаров. Дистрибьютор должен заранее предотвратить любое ошибочное применение некачественного товара.

4.8. Управление отклонениями и CAPA

4.8.1. Расследования отклонений/ошибок должны проводиться Дистрибьютором согласно соответствующей Стандартной операционной процедуре.

4.8.2. Кроме того, необходимо немедленно сообщать ответственному менеджеру Поставщика о любых ситуациях, которые могут потенциально нарушить поставку Товара

Поставщика.

4.8.3. Дистрибьютор должен иметь у себя план действий по устранению и предупреждению несоответствий для создания и поддержания системы недопущения несоответствий товара, технологических процессов и систем путем осуществления действий по устранению и предупреждению недостатков.

4.9. Отзыв продукции с рынка

4.9.1. Поставщик несет исключительную ответственность за принятие решения в отношении отзыва и за взаимодействие с соответствующими органами здравоохранения (если применимо) по вопросам любого Товара от Поставщика.

4.9.2. При потенциальной ситуации отзыва обе Стороны консультируются друг с другом и договариваются о совместных действиях.

4.9.3. Поставщик своевременно уведомляет Дистрибьютора о таком решении в письменной форме.

4.9.4. Дистрибьютор надлежащим образом сотрудничает с Поставщиком в случае любого такого отзыва и оказывает содействие в данной связи по обоснованному требованию Поставщика.

4.9.5. по письменному требованию Поставщика Товар должен быть немедленно изъят из подлежащих продаже запасов и должен храниться отдельно в безопасной зоне до принятия решения и предоставления указаний Поставщиком.

4.9.6. Дистрибьютор несет ответственность за обеспечение полной прослеживаемости полученных и отгруженных партий таким образом, чтобы при необходимости могла быть проведена эффективная процедура отзыва.

4.9.7. Дистрибьютор обязан иметь в наличии письменную процедуру отзыва и регулярно проверять эффективность данной процедуры (т.е. ложный отзыв).

4.10 Сообщения о нежелательных явлениях

4.10.1 Дистрибьютор обязан сообщить Поставщику незамедлительно, либо в минимально возможные сроки, но не превышающие 24 (двадцати четырех) часов с того момента, когда Дистрибьютору стало известно из любых источников о жалобах на товар или фактах и обстоятельствах, создающих угрозу жизни и здоровью людей при применении товара, в том числе, любые Нежелательные явления, возникающие при использовании товара в соответствии с руководством (инструкцией) по применению (эксплуатации) и приведшие к смерти, либо создающие угрозу для жизни/здоровья людей, требующие госпитализации и ее продления, приводящие к стойкой или выраженной утрате трудоспособности и (или) инвалидности, или вызывающие аномальные репродуктивные эффекты, либо такие клинические проявления, характер и тяжесть которых не согласуется с имеющейся информацией о товаре.

4.10.2. Извещения о случаях должны быть направлены Поставщику:

в письменном виде по адресу: ООО «Рекитт Бенкизер Хэлскэр», Россия, 115114, г. Москва, Шлюзовая наб., д. 4, эт. 3, по адресу электронной почты: contact_ru@rb.com, ,

по телефону горячей линии (бесплатно):

по России 8-800-200-82-20

по территории Казахстана, Киргизстана и Узбекистана 8 10 800 2000 82 20

5. Перевозка продукции

5.1. Ответственность Поставщика

5.1.1. Поставщик несет ответственность за ввоз Продукции на Территорию Российской Федерации и перевозку Товара до момента передачи Товара Дистрибьютору.

5.1.2. Поставщик несет ответственность за прохождение таможенных процедур и выпуск серии в обращение.

5.2. Ответственность Дистрибьютора

5.2.1. Дистрибьютор несет ответственность за перевозку Товара в соответствии с условиями для установленной категории перевозки.

5.2.2. Дистрибьютор также несет ответственность за несоблюдение перевозчиком (транспортная компания, с которой у Дистрибьютора заключен контракт) условий транспортировки и, в случае температурных отклонений, контролирует проведение расследования по данному отклонению, а также обеспечивает внедрение перевозчиком соответствующих корректирующих мероприятий.

5.2.3. В случае, если дистрибьютор обеспечивает сбыт товаров поставщика через других оптовых продавцов (субдистрибьюторов), поставщик должен быть проинформирован в письменной форме о названии компании такого субдистрибьютора, а также о месте размещения сбываемой продукции.

6. Требования к зданиям и сооружениям

6.1. Зоны хранения

6.1.1. Дистрибьютор обеспечивает принятие мер предосторожности для предотвращения доступа неуполномоченных лиц в зоны хранения. Все посетители должны уведомить сотрудников склада о своем посещении для получения разрешения на вход, а также все посещения должны быть зафиксированы. Посетители должны постоянно быть с сопровождением. Должна быть в наличии система контроля доступа (напр. ключи или карты доступа).

6.1.2. Посетители или не прошедшие обучение сотрудники должны быть заранее проинструктированы, в частности, о персональной гигиене и о требуемой защитной одежде. За ними должен осуществляться тщательный контроль.

6.1.3. Зоны хранения должны быть спроектированы или адаптированы для обеспечения надлежащих условий хранения.

6.1.4. Зоны хранения должны иметь достаточную площадь для обеспечения возможности проведения уборки и проверки, а также для обеспечения надлежащего хранения различных категорий материалов и продукции, например: Товар на карантине, Зоны выпущенного, забракованного, возвращенного, отозванного или предназначенного для уничтожения Товара.

6.1.5. Если состояние карантина обеспечивается посредством хранения в отдельных зонах, данные зоны должны быть четко отмечены, а доступ к ним ограничен и предоставлен только уполномоченному персоналу.

6.1.6. Любая система, заменяющая физический карантин, должна гарантировать эквивалентную безопасность.

6.1.7. Товар обрабатывается и хранится таким способом, чтобы предотвратить ухудшение качества, загрязнение и перекрестное загрязнение.

6.1.8. Температура в зонах хранения: должны быть в наличии температурные зоны, в зависимости от хранящегося Товара.

6.1.9. Дополнительные или иные зоны хранения могут потребоваться в зависимости от условий качества или нормативных требований для Товара.

6.1.10. Система идентификации: все хранящиеся товары должны быть размещены таким образом, чтобы идентификационная информация была четко видима на Товаре. Должна быть в наличии система идентификации для полок и зон с паллетами.

6.1.11. Размещение материалов: Товар не должен храниться на полу и должен быть надлежащим образом размещен для обеспечения возможности уборки и проверки. Товар, имеющий различные наименования и относящийся к различным сериям, должен быть физически отделен друг от друга.

6.1.12. Особый Товар: для товара, требующего особых условий хранения, товара, с требованиями к температурному режиму и влажности, опасному Товару и т.д., должны иметься отдельные, специально предназначенные зоны хранения.

6.2. Поддержание чистоты и порядка

6.2.1. Поддержание чистоты и порядка и уборка: зоны хранения должны надлежащим образом убираться и поддерживаться в чистоте в соответствии с письменной программой для предотвращения накопления устаревших материалов и грязи. Необходимо вести журнал уборки.

6.2.2. Соответствующие меры предосторожности должны быть приняты против протечки или поломки, нападения микроорганизмов и перекрестного загрязнения другими товарами.

6.3. Борьба с вредителями

6.3.1. Помещения должны быть спроектированы и оборудованы для обеспечения максимальной защиты от попадания насекомых, птиц или животных.

6.3.2. Должна иметься письменная программа борьбы с вредителями для предотвращения проникновения вредителей, таких как грызуны, птицы и насекомые. Реагенты, используемые для борьбы с вредителями, должны быть безопасными, без риска загрязнения Продукции.

6.3.3. Программа борьбы с вредителями должна включать: профилактические меры, принимаемые против грызунов, насекомых и т.д.; какое оборудование должно использоваться; где оборудование должно быть размещено (должно быть указано на общем плане объекта); частота проведения мероприятий по борьбе с вредителями. Обязанности должны быть четко установлены.

6.3.4. Окна могут открываться только при наличии неповрежденной москитной сетки. Если используется естественная вентиляция через крышу, отверстия также должны иметь неповрежденные москитные сетки.

6.3.5. Для всех мероприятий по борьбе с вредителями необходимо вести записи.

7. Квалификация (аттестация) склада и мониторинг температуры

7.1. Квалификация (аттестация)

7.1.1. Склад должен быть квалифицирован (аттестован) в соответствии с действующими стандартами. В течение определенного периода времени необходимо проводить наблюдения за изменениями температур на складе для определения температурного профиля (сезонные изменения должны быть учтены), включая температурные колебания и условия в различных частях склада, включая фактор сезонности.

7.2. Температурное картирование и мониторинг температуры

7.2.1. Для всех зон хранения должно быть проведено температурное картирование. Температурное картирование должно показывать равномерность распределения температуры по всей соответствующей зоне хранения. Терморегистраторы для мониторинга температуры должны быть размещены в зонах с максимальной вероятностью наихудших условий и температурных колебаний. Мониторинг температуры должен проводиться на постоянной основе.

7.2.2. Контроль и запись температуры может осуществляться с помощью терморегистраторов, которые должны периодически проверяться (например, еженедельно/ежемесячно), или с помощью термометров, показания которых должны сниматься регулярно через определенные промежутки времени (например, дважды в день, включая полдень и конец недели).

Терморегистраторы/термометры должны иметь уникальную и однозначную маркировку и быть откалиброваны (поверены). Статус калибровки (поверки) должен предусматривать возможность проверки. Для ручных или комбинированных решений необходимо маркировать приборы с указанием статуса калибровки (поверки) или подготовить отчет по калибровке (поверке), обобщающий состояние калибровки (поверки) оборудования.

7.3. Требования к калибровке (поверке)

7.3.1. Измерительное оборудование должно калиброваться (проходить поверку) через равные промежутки времени (как минимум один раз в год и в соответствии с рекомендациями производителя устройства). Документ о подтверждении калибровки (поверки) должен храниться на объекте. Во время проведения калибровки (поверки) оборудования необходимо использовать запасные устройства. Калибровка (поверка) должна осуществляться в соответствии с национальными стандартами.

7.4. Проверка данных мониторинга

7.4.1. Зафиксированные данные мониторинга температуры и влажности должны регулярно проверяться.

8. ЗОНА приемки и складское хранение Товара

8.1. Зона приемки — общие требования

8.1.1. Приёмные площадки должны защищать доставленные грузы от неблагоприятных погодных условий во время разгрузки.

8.1.2. Зона приёма должна быть отделена от зоны хранения.

8.1.3. Необходимо вести мониторинг и запись температуры зон.

8.1.4. Записи температуры должны регулярно проверяться. Контроль должен быть достаточным для поддержания установленного диапазона температур во всех частях соответствующей зоны хранения.

8.1.5. Необходимо обеспечить безопасность запасов.

8.2. Поступающая продукция

8.2.1. Необходимо установить письменную процедуру, достаточно подробно

описывающую процесс получения, идентификации, обработки и хранения товара. Должны быть в наличии письменные указания, устанавливающие все действия в зонах хранения. Для каждого хранящегося материала должна иметься информация (в письменной форме или в электронном формате) с указанием рекомендуемых условий хранения, любых мер предосторожности, которые необходимы.

8.2.2. Входящая Продукция должна проверяться на предмет правильности и полноты (количество паллет совпадает с указанным в соответствующей документации поставщика) до назначения места хранения.

8.2.3. Данные проверки должны предусматривать и включать следующие этапы:

- Физические свойства погрузочного пространства транспортного средства, например, чистота, запах и т.д.
- Подлинность и качество товаров
- Температура в транспортном средстве по прибытии (если применимо)
- Состояние паллет (например, отсутствие повреждений, подлинная пломба, поврежденная упаковка или предполагаемое загрязнение, чистота)
- Соответствие контейнеров и маркировки данным в накладных
- Состояние системы транспортировки
- Оценка условий хранения и соответствующего места хранения

8.2.4. При обнаружении отклонений необходимо действовать согласно соответствующей стандартной процедуре.

8.2.5. Необходимо вести записи (в электронном или бумажном виде) для каждой поставки.

8.2.6. Дистрибьютор обеспечивает немедленное помещение всех партий Товара после входного контроля в надлежащие условия хранения, надлежащую идентификацию и отделение от иной продукции.

8.3. Маркировка

8.3.1. Места размещения Товара и (или) контейнеры должны быть надлежащим образом промаркированы или должны управляться посредством соответствующей прошедшей валидацию (аттестацию) автоматизированной системы с указанием:

- Контроль Статуса (на карантине, выпущенная или забракованная);
- Переменных данных (например номер партии, срок годности) должны быть легко читаемы;
- Наименование материала и другая специфичная информация о продукте должна быть легко читаема;
- Идентификационный код;
- Любые особые условия хранения или обращения;
- Общие меры предосторожности.

8.4. Контроль запасов

8.4.1. Сверка запасов: необходимо как минимум раз в год проводить сверку запасов путем сравнения фактического и указанного в документах количества запасов. Любые существенные расхождения в количестве запасов должны расследоваться в качестве проверки на непреднамеренное перепутывание и неправильную отгрузку.

8.4.2. Просроченный товар: все запасы должны регулярно проверяться на предмет просроченного товара\товара с истекшим сроком годности, также необходимо соблюдать меры предосторожности для предотвращения отгрузки просроченного товара.

Поставщик не несет ответственность за продукцию с истекшим сроком годности, имеющуюся на складах Дистрибьютора. Дистрибьютор обязуется не продавать, не сбывать товар с истекшим сроком годности.

8.4.3. Забракованный Товар: забракованный Товар необходимо определять, четко маркировать как забракованный (не требуется, если состояние контролируется

утвержденной и прошедшей валидацию (аттестацию) компьютерной системой), хранить отдельно в зоне ограниченного доступа и под контролем системы карантина, предназначенной для предотвращения использования данного товара до окончательного решения в отношении её утилизации.

8.4.4. Принцип FIFO/FEFO: необходимо ввести систему для обеспечения продажи сначала Товара, срок годности которой истекает раньше (FEFO (first ended/first out)). Должен применяться принцип FIFO (first in/first out — первым поступил, первым продан). В зависимости от ситуации допустимы исключения, при условии наличия надлежащего контроля для предотвращения оборота товара с истекшим сроком годности.

8.4.5. Отслеживаемость товара: все звенья в цепи поставок должны быть отслеживаемыми в соответствии с типом товара, а также в соответствии с законодательством. Должны иметься в наличии письменные процедуры и записи, включая записи об отгрузках, для обеспечения отслеживаемости отгруженного Товара.

8.5. Возвращённый Товар

8.5.1. Необходимо установить письменную процедуру, достаточно подробно описывающую получение, промежуточное хранение и окончательную обработку товара, который возвращен от клиентов Дистрибьютора или по причине повреждений при транспортировке.

8.5.2. Товар, возвращенный с рынка, необходимо определять, четко маркировать (не требуется, если материальное состояние контролируется утвержденной и прошедшей валидацию (аттестацию) компьютерной системой) в качестве таковой и хранить отдельно в надлежащем образом отделенной зоне хранения, чтобы не перепутать с другим Товаром, а также чтобы избежать повторной продажи или повторной обработки до принятия решения в отношении её диспозиции.

8.5.4. Возвращенный Товар собирается, сверяется и уничтожается Дистрибьютором или утвержденным субподрядчиком или возвращается обратно в Поставщику для последующей утилизации – по дополнительному согласованию сторон.

8.5.5. Поставщик в письменной форме определяет Товар, подлежащий уничтожению. До какого-либо уничтожения товара обе Стороны сотрудничают для обеспечения управления уничтожением в соответствии с требованиями и при полном согласовании. Документы об уничтожении должны быть направлены Поставщику незамедлительно.

8.5.7. В качестве обязательного минимума учетные записи о возвратах должны содержать следующие данные:

- Наименование товара
- Номер партии
- Причина возврата
- Наименование возвращающей стороны
- Возвращенное количество

9. Транспортировка и продажа товара

9.1. Транспортировка

9.1.1. Дистрибьютор несет ответственность за обеспечение осуществления транспортировки в полном соответствии с применимыми нормами для обеспечения высочайшего уровня качества и безопасности возможного промежуточного хранения товара и доставки.

9.2. Продажа товара

9.2.1. Дистрибьютор не изменяет упаковку товара, не изменяет никакие этикетки, информацию о товаре или его описание без предварительного письменного подтверждения Поставщика.

10. Безопасность Товара

10.1. Фальсификация/воровство

10.2.1. Дистрибьютор немедленно в письменной форме уведомляет Поставщика о любом известном ему случае или любом подозрении о фальсификации или воровстве продукции, а также оказывает содействие в любом необходимом расследовании, требуемом Поставщику.

10.1.2. Дистрибьютор принимает все необходимые меры, требуемые Поставщику, для обеспечения безопасности поставок товара. Дистрибьютор предотвращает кражи и любое

неразрешенное (повторное) использование товара с логотипом или торговым наименованием поставщика\компании, для которой поставщик является уполномоченной организацией.

10.1.2. Дистрибьютор должен обеспечить, чтобы любой фальсифицированный товар, найденный в цепочке поставок, был немедленно физически отделен и хранился в специальном месте, отдельно от всего товарного запаса.

11. Аудиты и инспекции

11.1. Аудиты

11.1.1. Дистрибьютор соглашается, что его объекты, деятельность и системы качества могут быть проверены Поставщиком или по поручению Поставщика, и позднее проверяться периодически или в случае возникновения каких-либо событий, после предварительного письменного уведомления, для обеспечения соответствия настоящему Техническому соглашению.

11.1.2. Дистрибьютор соглашается при необходимости оказать полное содействие и предоставить доступ ко всей соответствующей документации и товару.

11.1.3. Дистрибьютор соглашается осуществить требуемые корректирующие мероприятия по требованию Поставщика.

11.2. Инспекции органов здравоохранения

11.2.1. В случае получения уведомления от Контролирующего органа о его намерении провести инспекцию объектов и (или) системы качества Дистрибьютора, или уведомления о его намерении принять любые иные регуляторные меры в отношении какой-либо деятельности Дистрибьютора, Дистрибьютор уведомляет Поставщика о результатах инспекции.

12. Сроки технического соглашения

12.1. Общие положения

12.1.1. Настоящее Техническое Соглашение о качестве вступает в силу со дня его подписания.

12.1.2. Настоящее Техническое Соглашение истекает автоматически при истечении срока действия или расторжении Договора поставки.

13. Сохранение юридической силы

13.1. Общие положения

13.1.1. Любое положение настоящего Технического Соглашения в отношении жалоб, отзывов продукции и хранения документации сохраняет свою силу после истечения срока действия настоящего Соглашения.

14. Определения

Отклонение	Незапланированное отступление от утвержденных инструкций или установленных стандартов, или неожиданные данные наблюдений.
Квалификация (аттестация)	Действие, направленное на утверждение и документальное подтверждение того, что оборудование или вспомогательные системы надлежащим образом установлены, работают надлежащим образом и фактически обеспечивают предполагаемые результаты. Квалификация является частью валидации (аттестации), но отдельные этапы квалификации сами по себе не являются процессом валидации (аттестации).
Транспортировка	деятельность, связанная с получением продукции, её сохранением к моменту получения заказа и доставка к клиенту.
GxP (Надлежащая практика)	Группа регуляторных правил, относящаяся к фармацевтической индустрии.
Нежелательные явления:	Любое нежелательное медицинское событие (включая результаты лабораторного анализа, выходящие за рамки нормы, симптом, болезнь или повреждение) у пациента/потребителя или в ходе

исследований/программ, по времени совпадающее с использованием товара Поставщика, вне зависимости от того, относится оно или нет к товару Поставщика.

Претензия

Любое письменное, электронное или устное сообщение, которое указывает на недостатки, относящиеся к подлинности, качеству, сроку службы, надежности, безопасности, эффективности или функциональным характеристикам товара после того, как она выпущена в свободное обращение для дистрибуции.

Отзыв товара

Отзыв применительно к товару означает любое действие, предпринимаемое со стороны изготовителя, импортера или Дистрибьютора, имеющего отношение к товару по отзыву от дистрибьютора, или из торговой сети или внесению исправлений в продукцию, или по уведомлению их владельцев и пользователей о его дефектности или потенциальной дефектности, после того, как стало известно, что изделие а) может представлять опасность для здоровья; б) может не соответствовать каким-либо официальным заявлениям, сделанным со стороны изготовителя или импортера по поводу его эффективности, пользы, функциональных характеристик или безопасности; или в) может не соответствовать нормативным или законодательным требованиям.

ПОДПИСИ СТОРОН

Поставщик

Дистрибьютор

_____ /

М.П.

_____ /

М.П.