

# ПРАВИЛА ЗА КОРПОРАТИВНО МАРКЕТИНГОВО СПОНСОРСТВО НА „СОФАРМА” АД

## Мисия и ценности

„СОФАРМА” АД е водеща фармацевтична компания с дългогодишна история, производител на висококачествени лекарствени продукти.

Водени от разбирането, че животът е хубав когато сме здрави, ние от „СОФАРМА” АД ще продължим и за в бъдеще да предлагаме на нашите клиенти най-доброто, което те заслужават и ще направим нашите служители и партньори част от своя успех.

През дългата си 80-годишна история, нашата компания е подкрепяла дейности, проекти, организации и лица, носещи ползи за обществото. Тази наша мисия ще продължи и за напред. С цел да подпомогнем тези, които считат, че имат значими проекти, нуждаещи се от подкрепа и са решили да се обърнат към нас, разработихме настоящите правила, съобразени с нашата мисия и корпоративните ни ценности.

Основополагащите стълбове в корпоративната ни култура, посредством които се стремим да постигнем удовлетвореност сред потребителите на нашите продукти, да запазим позициите си на пазара на лекарства и да ги разширяваме и които са основа за всеотдайното поведение на служителите ни са: дисциплина, професионализъм, корпоративна етика и естествено - признанието, високата оценка за положените усилия.

## Политика за корпоративно спонсориране

Водени от натрупания исторически опит и от нашата визия за корпоративно спонсорство, сме готови да подпомагаме отделни лица, екипи, организации, програми или събития, чиято насоченост по някакъв начин е свързана и/или близка до сферата на дейност на нашата компания. В замяна, от спонсорираните лица ще очакваме да ни предоставят възможност да промотираме нашите марки и продуктите от портфолиото на „СОФАРМА” АД при и по време на реализиране на проект и/или провеждане на мероприятията.

Спонсорската програма на компанията ни основно ще е насочена към проекти, програми и мероприятия в областта на превенцията и опазването на общественото здраве и на околната среда, но бихме подпомогнали проекти и в други области, стига те да са обществено, научно и/или практически значими.

## Кои проекти и предложения бихме подкрепили

С приоритет при разглеждането им и взимането на решение за корпоративно подпомагане ще се ползват предложения, които:

- попадат в поне една от нашите основни области на спонсориране;
- отговарят на корпоративните ни ценности;
- осигуряват разширяване кръга на потенциалните ни клиенти;

- предоставят значителни предимства, които могат да се ползват при маркетинговите и бизнес отношения;
- нямат подкрепата на конкурентни производители на лекарствени продукти и
- дават възможност за включване на широк кръг лица - от служителите на компанията, през дистрибуторите и клиентите и до най-широките обществени кръгове.

Независимо от областта на проекта и/или мероприятиято, бихме подпомогнали организации, които:

- са надеждни;
- разполагат с доказана квалификация в управлението на спонсорски или обществено значими прояви, включително успешно организирани и проведени промоции;
- демонстрирали са опит в добавянето на стойност за партньорската организация (спонсора);
- в състояние са да предоставят достатъчна по обем информация за управленския си и професионален екип и за финансовото си състояние и благонадеждност.

## Неподходящи предложения

Не бихме разгледали предложения за подпомагане, които представляват или съдържат в себе си и/или от естеството им могат да се направят изводи, че представляват:

- заплаха за обществото и/или за околната среда;
- засягат и/или дискриминират малцинствени, етнически, религиозни или по друг признак формирани обществени групи;
- не отговарят на антикорупционните практики, общите етични правила и законодателството на Република България и на Европейския съюз и/или ги нарушават.

Не бихме се включили в подпомагането на лица, организации и мероприятия, за които има достатъчно данни да се заключи, че са или ще бъдат спонсорирани от конкурентни на „СОФАРМА” АД компании.

## Изисквания към предложенията

За да бъде разгледано и обсъдено, предложението за подпомагане следва да отговаря на някои изисквания, включващи най-малкото следното:

- да дава основна информация за събитието и/или проекта - време и място на провеждане, дали е еднократно или представлява продължителна/периодична програма;
- да посочва кръга на лицата и/или обществените групи, към които е насочено мероприятиято;
- обобщение на маркетинговия план - планирани и одобрени маркетингови дейности, рекламни схеми, както и прогнозен бюджет за реклама;
- информация за други спонсори, включително и потенциални такива, към които вече има отправено предложение за спонсорство или има намерение за отправяне на такова предложение;
- описание на предимствата, които би осигурило на компанията участието като спонсор на мероприятиято;

- график на подготвителните етапи и на провеждане на мероприятиято;
- изявление от кандидата за спонсорство относно историята на отношенията му със „СОФАРМА” АД и за възможността за продължително партньорство;
- стойност на търсената подкрепа.

## Разглеждане на предложенията, взимане на решение и уведомяване

Компанията декларира готовност да разгледа отговарящите на горните изисквания предложения. Практиката ни в тази насока сочи, че предложенията за подпомагане значително надвишават определяният от нас за такива цели бюджет, поради което едва ли бихме могли да удовлетворим всички желаещи да получат нашата подкрепа. Ето защо „СОФАРМА” АД си запазва правото да покрепи само тези предложения, които в най-голяма степен отговарят на бизнес целите и мисията на нашата компания.

При отправяне на предложение за спонсорство, кандидатите следва да предвидят поне 3-месечен период от представянето на мероприятиято до окончателното решение от наша страна относно участието ни в неговото подпомагане.

Всички запитвания и предложения за спонсорство ще се разглеждат от експертен съвет за установяване на тяхната уместност, приложимост и необходими ресурси. Одобренията от експертите предложения ще се представят на Съвета на директорите за утвърждаване. Кандидатите ще бъдат уведомявани за взетото решение.

Конкретните отношения между „СОФАРМА” АД и одобрения за подпомагане проект ще се уреждат с индивидуално сключени договори за спонсорство.

## Контакти

Предложения, съдържащи пълни данни за контакт и обратна връзка, могат да бъдат изпращани по пощата и/или на e-mail: [media@sopharma.bg](mailto:media@sopharma.bg).