
	RUS-COM-POL-0004 версия: 7.0	Дата вступления в действие:	
	<b>Коммерческая политика АО «Санофи Россия»</b>	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

## **Коммерческая политика**

**АО «Санофи Россия»**


## **Коммерческая политика**

**АО «Санофи Россия»**


	RUS-COM-POL-0004 версия: 7.0	Дата вступления в действие:	
	<b>Коммерческая политика АО «Санofi Россия»</b>	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ</b>	<b>4</b>
<b>2. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ</b>	<b>4</b>
<b>3. ТЕРМИНОЛОГИЯ</b>	<b>5</b>
<b>4. ОПОРНЫЕ ДОКУМЕНТЫ</b>	<b>5</b>
<b>5. ОПИСАНИЕ ПРОЦЕССА</b>	<b>6</b>
<b>6. КРИТЕРИИ ВЫБОРА КОММЕРЧЕСКИХ ПАРТНЕРОВ</b>	<b>7</b>
<b>7. ПРОЦЕДУРА РАССМОТРЕНИЯ ЗАЯВОК НА ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ С ОБЩЕСТВОМ</b>	<b>13</b>
<b>8. ПРОЦЕДУРА РАССМОТРЕНИЯ ЗАЯВОК НА ПОСТАВКУ ПРОДУКЦИИ</b>	<b>19</b>
<b>9. ОБЩИЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВОК ПРОДУКЦИИ</b>	<b>20</b>
<b>10. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ</b>	<b>25</b>
<b>11. СФЕРЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ</b>	<b>26</b>
<b>12. ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА</b>	<b>28</b>
<b>13. ПРИЛОЖЕНИЯ, СВЯЗАННЫЕ ДОКУМЕНТЫ</b>	<b>28</b>
Приложение № 1 Англоязычная версия политики	28
Приложение № 2 Антикоррупционная анкета и уведомление о порядке использования конфиденциальной информации	28
Приложение № 3.1 Шкала для предоставления премий за низкий остаточный срок годности в отношении Продукции Core	28
Приложение № 3.2 Шкала для предоставления премий за низкий остаточный срок годности в отношении Продукции Foundation	28
Приложение № 4 Список потенциальных индикаторов риска	28
Приложение № 5 Техническая оснащенность, квалификация и сертификация коммерческих партнеров (критерии соответствия требованиям к сохранению качества продукции на всех этапах ее хранения и транспортировки коммерческого партнера). Аудит коммерческого партнера	28
Приложение № 6 Карточка коммерческого партнера	29
Приложение № 7 Политика поощрения коммерческих партнеров	29
Приложение № 8.1 Шкала для предоставления скидок за низкий остаточный срок годности в отношении Продукции Core	29

	RUS-COM-POL-0004 версия: 7.0	Дата вступления в действие:	
	<b>Коммерческая политика          АО «Санофи Россия»</b>	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

Приложение № 8.2 Шкала для предоставления скидок за низкий остаточный срок годности в отношении Продукции Foundation	29
Приложение № 9 Премия за достижение согласованного объема продаж Продукции Core и Foundation в Коммерческом канале	29
Приложение № 10 Прайс-лист для Продукции Директ Тендеринга	29
Приложение № 11 Коммерческие условия в отношении Фармстандарта	29
Приложение № 12 Премия за своевременную и скидка за досрочную оплату счетов в коммерческом и аптечном канале поставок Продукции Core и Foundation	29
Приложение № 13.1 Премия за достижение согласованного объема продаж продукции в рамках бюджетного сегмента в отношении Продукции Core	29
Приложение № 13.2 Премия за достижение согласованного объема продаж продукции в рамках бюджетного сегмента в отношении Продукции Foundation	29
Приложение № 13.3 Премия за достижение согласованного объема продаж продукции в рамках бюджетного сегмента в отношении Продукции Специализированные препараты	29
Приложение № 14 Премия за достижение согласованного объема продаж Продукции в рамках коммерческого канала поставок	29
Приложение № 15 Дополнительная Премия Core и Foundation за достижение общего уровня продаж Продукции при условии поддержания ТЗ	29
Приложение № 16 Премия Core за выполнение планов закупки Продукции в связи с запуском новых единиц Продукции	29
Приложение № 17 Типовой договор поставки	29
Приложение № 18 Политика поощрения коммерческих партнеров в отношении вакцин	29
Приложение № 18.1 Премия за достижение согласованного объема продаж Продукции в рамках бюджетного сегмента	29
Приложение № 18.2 Премия за достижение согласованного объема закупок Продукции в рамках коммерческого канала поставок	30
Приложение № 18.3 Целевой товарный запас	30
Приложение № 18.4 Прайс-лист	30
Приложение № 19 Премия за выполнение согласованного плана закупок товарных групп	30
<b>14. ИСТОРИЯ ИЗМЕНЕНИЯ ДОКУМЕНТА</b>	<b>30</b>
<b>КОНЕЦ ДОКУМЕНТА</b>	<b>30</b>

	RUS-COM-POL-0004 версия: 7.0	Дата вступления в действие:	
	<b>Коммерческая политика          АО «Санофи Россия»</b>	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

## 1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ

Настоящая Коммерческая политика регламентирует взаимодействие АО «Санофи Россия» с Коммерческими партнерами и содержит требования, предъявляемые к Коммерческим партнерам (критерии выбора Коммерческих партнеров), процедурам и срокам принятия решений о заключении или об отказе в заключении договоров с Коммерческими партнерами на поставку лекарственных препаратов и иной Продукции компании САНОФИ, порядку рассмотрения Обществом заявок Коммерческих партнеров по заключенным между ними договорам, Стандартный договор поставки, виды и основания предоставления поощрений (скидок/премий) Коммерческим партнерам, а также порядок информирования Коммерческих партнеров о коммерческих условиях работы с Обществом и их изменениях.

## 2. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ

Настоящая Политика применяется для регламентирования отношений Общества с Коммерческими партнерами при принятии решения о возможности взаимодействия и заключения (продления, прекращения) Стандартного договора поставки Продукции.


Документ применим к следующим подразделениям или юридическим лицам:

- ✓ Общая Медицина
- ✓ Специализированные препараты
- ✓ Вакцины
- ✓ Функции, поддерживающие бизнес

Сотрудники в следующих странах будут работать по этому документу:

- ✓ Россия

Данная Политика не регламентирует прямое участие Общества в закупках Продукции в Бюджетном сегменте (как определено в Приложении 7 к настоящей Политике) в результате Госзакупки. Прямое участие Компании Санофи в Госзакупках регламентирует CRUS-QU-WIN-0054820 Рабочая инструкция по управлению продажами, выплатами премий в рамках Бюджетного сегмента поставок, по процессу прямого участия компании Санофи в Госзакупках.

	RUS-COM-POL-0004 версия: 7.0	Дата вступления в действие:	
	<b>Коммерческая политика АО «Санофи Россия»</b>		Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами


### 3. ТЕРМИНОЛОГИЯ

Термины, сокращения	Определение
<b>Госзакупки</b>	закупочные процедуры, предусмотренные законом «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» № 44-ФЗ или законом «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» № 223-ФЗ
<b>Кодекс Поведения</b>	Кодекс Поведения, которому следует Общество как компания группы САНОФИ, расположенный на странице Интернет по адресу <a href="#">Code of Conduct   Sanofi</a>
<b>Коммерческий партнер</b>	потенциальный или существующий контрагент АО «Санофи Россия», осуществляющий закупку Продукции на основании Стандартного договора поставки или иного договора
<b>Общество или «САНОФИ»</b>	АО «Санофи Россия»
<b>Политика</b>	Настоящая Коммерческая политика
<b>Продукция</b>	лекарственные препараты, прошедшие все этапы технологического процесса, в т.ч. окончательную упаковку и иные виды товаров, в т.ч. медицинские изделия, импортируемые Обществом в Российскую Федерацию и/или производимые компаниями, входящими в группу лиц Общества, а также компаниями, не входящими в группу лиц Общества и оказывающими Обществу услуги по производству вышеуказанных товаров на основании договора, и/или вышеуказанные товары, реализуемые Обществом на основании соответствующих договоров
<b>Комплексная проверка</b>	процедура due diligence, проверки Коммерческого партнера на соответствие критериям, перечисленным в пунктах <b>6.4, 6.5, 6.7.</b> настоящей Политики
<b>Договор поставки или Стандартный договор</b>	договор в отношении поставки Продукции, заключаемый между Обществом в качестве поставщика и Коммерческим партнером в качестве покупателя на основе стандартного договора поставки Продукции, шаблон которого разрабатывается и предоставляется Обществом

### 4. ОПОРНЫЕ ДОКУМЕНТЫ

GQCMS-QU-STD-0000332-Management of GxP Documents and Records

GQCMS-QU-GOP-0000588-Quality Oversight for External Wholesale Distributors in Countries

	RUS-COM-POL-0004 версия: 7.0	Дата вступления в действие:	
	<b>Коммерческая политика          АО «Санофи Россия»</b>	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

GQCMS-QU-GOP-0000591-Quality Management of Service Providers in Manufacturing and Distribution

Рабочая инструкция по кредитному менеджменту

## 5. ОПИСАНИЕ ПРОЦЕССА

### Принципы деятельности общества

САНОФИ - один из лидеров в области реализации фармацевтической продукции в России. Одной из основных задач Общества, в частности, является улучшение уровня здоровья населения, благодаря применению современной лекарственной терапии при лечении человека с помощью разработки и/или поставки на фармацевтический рынок инновационных, безопасных и высокоэффективных лекарственных препаратов.

Общество осуществляет реализацию Продукции на территории Российской Федерации в строгом соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации.

Для выполнения своих функций Обществу необходимо иметь прозрачные и предсказуемые отношения с Коммерческими партнерами, осуществляющими фармацевтическую деятельность на территории Российской Федерации. Поскольку лекарственные препараты, реализуемых Обществом, применяются для лечения тяжелых и социально значимых заболеваний, а многие препараты являются жизненно необходимыми для пациентов, бесперебойность и точность их поставок имеют особое значение.


Кроме того, многие поставляемые препараты являются термолабильными и требуют особых условий хранения и транспортирования.

Именно поэтому Общество придает особое значение выбору своих Коммерческих партнеров, проводя тщательный отбор и сотрудничая только с теми компаниями, которые способны осуществлять фармацевтическую деятельность на самом высоком уровне, обеспечивая быстроту, качество и бесперебойность их доставки потребителям.

Надежность и репутация — две ключевые ценности компании САНОФИ. Они лежат в основе бизнеса и описаны в Кодексе Поведения.

Кодекс Поведения применяется к деятельности всех сотрудников Общества, а также согласно правилам, установленным в Кодексе Поведения, к третьим лицам и их сотрудникам при их взаимодействии с работниками здравоохранения и государственными служащими от имени и/или в интересах Общества. Обеспечение соблюдения положений Кодекса Поведения Обществом является обязанностью каждого сотрудника, контрагента и Коммерческого партнера Общества, который вступает во взаимоотношения, подпадающие под действие Кодекса Поведения.

Вышеуказанные задачи могут быть выполнены только при условии четкой регламентации взаимодействия Общества с его Коммерческими партнерами, в том числе, путем установления ясных и прозрачных критериев отбора Коммерческих партнеров, обеспечивающих их соответствие высоким требованиям, предъявляемым Обществом.

	RUS-COM-POL-0004 версия: 7.0	Дата вступления в действие:	
	<b>Коммерческая политика          АО «Санofi Россия»</b>	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

Целью данной Коммерческой политики является, помимо прочего, установление четких критериев, применяемых Обществом при выборе потенциальных и оценке существующих Коммерческих партнёров. Требуется сделать процесс отбора потенциальных и оценки существующих Коммерческих партнеров максимально понятным и прозрачным, с тем, чтобы не допустить дискриминации на всех этапах взаимодействия с Коммерческими партнерами, в том числе в процессе отбора, заключения/продления/прекращения Стандартного договора, рассмотрения заявок на поставку Продукции и т.д.

## 6. КРИТЕРИИ ВЫБОРА КОММЕРЧЕСКИХ ПАРТНЕРОВ


6.1. Выбор Коммерческого партнера производится на основании Комплексной проверки.

Процедура Комплексной проверки, включая сроки ее проведения, описана в разделе 7 и основана на сборе, анализе и оценке информации и документов о Коммерческом партнере. По результатам Комплексной проверки должно быть принято решение о соответствии или несоответствии Коммерческого партнера критериям, установленным Обществом в настоящей Политике, и мотивированное решение о возможности (или отсутствии возможности) заключения (продления) или о прекращении Стандартного договора с Коммерческим партнером согласно п. 7.6.5. настоящей Политики. Общество уведомляет Коммерческого партнера о принятом решении в порядке и сроки, установленные в пункте 7.6.7 настоящей Политики.

6.1.1. Общество также имеет право осуществлять тендерный отбор потенциальных Коммерческих Партнеров для реализации задач Общества, которые требуют от партнера действий, не предусмотренных Договором поставки. В этом случае критерии отбора зависят от целей Общества и задач, ставящихся перед потенциальным партнером. Они указываются в приглашении на участие в тендере, которое должно быть направлено существующим и потенциальным Коммерческим Партнерам, которые, по мнению Общества, могут потенциально соответствовать критериям отбора, и/или может быть опубликовано на сайте Общества. Сроки и процедура проведения тендера должны быть указаны в приглашении.

6.2. **Критерии, подлежащие применению при оценке Коммерческого партнера.** При анализе Коммерческих партнеров на предмет возможного сотрудничества, а также на предмет продолжения или прекращения сотрудничества по распространению Продукции, в ходе Комплексной проверки Общество исследует соответствие Коммерческого партнера всем в совокупности критериям, необходимым для эффективного ведения коммерческой деятельности и установленным настоящей Коммерческой политикой в отношении его:

- Правоспособности, включая наличие лицензий и разрешений, необходимых для осуществления деятельности, связанной с хранением, транспортировкой и продажей Продукции в соответствии с российским законодательством;
- Финансовой состоятельности;
- Деловой репутации;

	RUS-COM-POL-0004 версия: 7.0	Дата вступления в действие:	
	<b>Коммерческая политика          АО «Санofi Россия»</b>	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

- Соответствия дополнительным критериям в случае проведения тендерного отбора Коммерческих Партнеров.

Кроме того, Коммерческий партнер, с которым были прекращены отношения по причине его неактивности или невыполнения Общего объема сотрудничества (как определено в п. 9.11) и который вновь обращается с просьбой о заключении Договора поставки с Обществом, должен обосновать наличие у него реальных намерений осуществлять закупку и реализацию Продукции в соответствии с настоящей Политикой.


6.3. Результатом анализа Коммерческого партнера на соответствие критериям, перечисленным в пункте 6.2, является решение о возможности заключения/продления Стандартного договора в порядке и в сроки, установленные разделом 7 настоящей Политики, либо решение об отказе в заключении/продлении Стандартного договора, либо решение о прекращении/расторжении действующего Стандартного договора с Коммерческим партнером. В отношении Коммерческих партнеров решение о возможности заключения/продления Стандартного договора принимается, если они в совокупности соответствуют критериям, перечисленным в пунктах 6.4, 6.5, 6.7.

#### 6.4. Критерии оценки правоспособности Коммерческого партнера:

- 6.4.1. Наличие регистрации в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя (подтверждается данными реестра ЕГРЮЛ, находящегося в открытом доступе);
- 6.4.2. Наличие заполненной Карточки поставщика со всеми основными данными (включая, ОГРН, ИНН/КПП данного Коммерческого партнера), образец которой прилагается к настоящей Политике (Приложение № 6 Карточка коммерческого партнера);
- 6.4.3. Отсутствие в открытой базе данных по адресу: <http://egrul.nalog.ru> информации о ликвидации Коммерческого партнера;
- 6.4.4. Отсутствие в открытой базе данных по адресу: <http://bankrot.fedresurs.ru> информации о банкротстве Коммерческого партнера;
- 6.4.5. Наличие действующей лицензии на осуществление фармацевтической деятельности (подтверждается данными реестра лицензий, находящегося в открытом доступе, в т.ч. на сайте [roszdravnadzor.ru](http://roszdravnadzor.ru)); при этом если на момент проведения Комплексной проверки Коммерческого партнера Обществу станет известно о проведении уполномоченным органом проверки соответствия Коммерческого партнера, его складских помещений и транспортных средств лицензионным требованиям в связи с предполагаемым нарушением лицензионных требований Общество вправе до начала согласования Стандартного договора потребовать от Коммерческого партнера предоставления акта проверяющего органа о результатах проверки. Результат Комплексной проверки может быть пересмотрен с учетом акта проверяющего органа о результатах проверки.

#### 6.5. Критерии оценки финансовой состоятельности Коммерческого партнера:



	RUS-COM-POL-0004 версия: 7.0	Дата вступления в действие:	
	<b>Коммерческая политика          АО «Санofi Россия»</b>	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

6.5.1. Соблюдение Коммерческим партнером требований законодательства о предоставлении бухгалтерской и налоговой отчетности (подтверждается предоставлением заверенной Коммерческим партнером копии Бухгалтерских балансов и Отчетов о финансовых результатах с отметкой налогового органа или с доказательствами их подачи в электронной форме за 2 последних заверенных отчетных периода (года)).

6.5.1.1. Если Коммерческий партнер существует менее двух лет, в связи с чем не может предоставить копии Бухгалтерских балансов и Отчетов о финансовых результатах с отметкой налогового органа или с доказательствами их подачи в электронной форме за 2 последних отчетных периода (года), Коммерческий партнер предоставляет копии Бухгалтерских балансов и Отчетов о финансовых результатах за весь период своего существования.

6.5.2. Нахождение на учете в налоговом органе (подтверждается данными реестра ЕГРЮЛ, находящегося в открытом доступе);

6.5.3. Отсутствие задолженностей по уплате налоговых и иных обязательных платежей, (подтверждается данными из базы СПАРК);

6.5.4. Финансовое состояние Коммерческого партнера, согласно предоставленным бухгалтерским документам, должно соответствовать любому из пяти критериев, которые прописаны в рабочей инструкции по кредитному менеджменту

6.5.4.1. Финансовый левередж (отношение долга к собственному капиталу) (строка 1410 + строка 1510 Бухгалтерского баланса) / строка 1300 – значение должно быть в диапазоне от 0 до 2;


6.5.4.2. Коэффициент финансовой автономии (Отношение собственного капитала к общей сумме активов) = строка 1300 Бухгалтерского баланса / строка 1600 Бухгалтерского баланса  $\Rightarrow$  5%;

6.5.4.3. Период погашения кредитов и займов (кол-во месяцев) = (строка 1510 Бухгалтерского баланса + строка 1410 Бухгалтерского баланса) / строка 2110 Отчета о финансовых результатах  $\leq$  1;

6.5.4.4. Наличие положительного баланса на конец второго или последнего (для обществ, сдававших годовую отчетность более двух лет) финансового года;

6.5.4.5. Темп роста продаж: строка 2110 Отчета о финансовых результатах (Выручке), процентное изменение дохода зависит от сравнения со значением периода  $\geq$  0%.

6.5.5. Выполнение Общего объема сотрудничества и условия об интенсивности операций:

	RUS-COM-POL-0004 версия: 7.0	Дата вступления в действие:	
	<b>Коммерческая политика АО «Санofi Россия»</b>	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

6.5.5.1. Для существующих Коммерческих партнеров: выполнение Общего объема сотрудничества и условия об интенсивности операций согласно п. 9.12 настоящей Политики;

6.5.5.2. Для потенциальных Коммерческих партнеров: способность потенциального Коммерческого партнера соблюдать Общий объем сотрудничества определяется путем оценки объема продаж Продукции Общества, достигнутого потенциальным Коммерческим партнером в качестве суб-дистрибьютора за календарный год, предшествующий его обращению в Общество. Для оценки объема продаж используются данные системы ГИС МДЛП, информационно-аналитической системы «Headway Company» и другие открытые источники. ;

6.5.5.3. В отношении потенциальных Коммерческих партнеров, решение о заключении договоров с которыми было принято по итогам тендера согласно п. 6.1.1 Политики, Общество имеет право решением Комитета по управлению коммерческим операциям и доходами установить правила определения прогнозируемого оборота потенциального Коммерческого партнера отличные от указанных в п. 6.5.5.2 Политики.

## 6.6. Принципы оценки деловой репутации Коммерческого партнера


Деловая репутация Коммерческого партнера проверяется Обществом на соответствие нормам международного законодательства и Кодексу Поведения, которые включают в себя следующие принципы:

**Предотвращение конфликта интересов.** Общество может оказаться в ситуации, когда может возникнуть конфликт между интересами Коммерческого партнера, личными интересами его сотрудников (или их родственников) и интересами Общества. Явный или потенциальный конфликт интересов может повлечь за собой нарушение законных интересов Общества, в том числе коммерческих, или предоставление необоснованных выгод или благ Коммерческому партнеру (и тем самым поставить других Коммерческих партнеров в менее выгодное положение), повлиять на выполнение обязательств Коммерческого партнера перед Обществом или нанести ущерб репутации Общества.

«Личные интересы» понимаются в самом широком смысле, к ним относятся не только собственные интересы Коммерческого партнера или его сотрудника, но интересы его/ее близких (как среди физических лиц, так и среди компаний). Для предотвращения конфликтов интересов Общество, Коммерческий партнер и их сотрудники должны избегать ситуаций, в которых объективность их профессиональных решений может быть поставлена под сомнение.

Коммерческие партнеры Общества должны информировать Общество о любых конфликтах интересов или потенциальных конфликтах интересов.

**Уважение принципа свободной конкуренции.** Нарушения антимонопольного законодательства и законодательства о конкуренции караются штрафами и могут привести к искам по возмещению ущерба как в отношении компании, так и вовлеченных лиц. В

	RUS-COM-POL-0004 версия: 7.0	Дата вступления в действие:	
	<b>Коммерческая политика          АО «Санофи Россия»</b>	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

некоторых странах серьезные нарушения, такие как незаконные соглашения о фиксированных ценах или о разделе рынков с конкурентами, наказываются тюремным заключением. Проблемы, связанные с конкуренцией и антимонопольной деятельностью, могут возникнуть в связи с контактами, которые компания поддерживает со своими конкурентами, а также в связи с отношениями компании с поставщиками и клиентами.

Искоренение коррупции в любом виде. Общество прилагает все усилия для борьбы с коррупцией в любом виде в каждой стране своего присутствия, и ожидает от своих Коммерческих партнеров, что они не будут предлагать или получать, напрямую или косвенно: деньги; ценные подарки; услуги; любые другие блага при взаимодействии с органами государственной власти, политиками, политическими партиями или любыми другими лицами или организациями, с тем чтобы склонить их к каким-либо действиям или отказу от них в рамках или благодаря своей должности. Компании и физические лица несут гражданскую и уголовную ответственность (среди мер наказания — значительные штрафы и тюремное заключение). Кроме того, коррупционные действия в одной стране могут привести к гражданским и уголовным искам и в другой стране вследствие того, что ряд нормативно-правовых актов носят международный характер. И, наконец, приемы коррупции (особенно среди компаний) могут повлечь за собой отрицательные коммерческие последствия (потерю контрактов) и нанести серьезный ущерб репутации.


Международным и российским антикоррупционным законодательством запрещается передача взятки, обещание дать взятку, предоставление полномочий на передачу взятки или передача каких-либо ценностей Государственному служащему с целью побуждения данного служащего к принятию акта или решения, способствующего компании в приобретении или сохранении бизнеса, получению преимуществ для бизнеса или выгод, которые не были бы получены без передачи взятки.

Антикоррупционные законы США (Foreign Corrupt Practices Act, 1977) и Великобритании (UK Bribery Act) также запрещают компании или любому физическому лицу использовать другую компанию или физическое лицо для совершения любого из вышеперечисленных действий.

В связи с тем, что акции компании САНОФИ зарегистрированы на нью-йоркской фондовой бирже, а также поскольку компания САНОФИ имеет в Великобритании юридическое лицо, она должна соблюдать положения антикоррупционного законодательства США и Великобритании и может быть признана ответственной за любые действия, совершенные любыми сотрудниками компании САНОФИ в любых подразделениях компании по всему миру, включая АО «Санофи Россия», равно как и консультантами, агентами или представителями компании, включая Коммерческих партнеров, действующих от имени компании САНОФИ.

Согласно законодательству США и Великобритании договорные отношения с Коммерческими партнерами - дистрибьюторами трактуются как агентские. За противоправные действия агента компания САНОФИ может быть привлечена к ответственности так же, как за свои собственные действия.


Все Коммерческие партнеры САНОФИ в России, должны ознакомиться и соблюдать предписания Кодекса Поведения, быть в курсе текущих изменений, путем прохождения

	RUS-COM-POL-0004 версия: 7.0	Дата вступления в действие:	
	<b>Коммерческая политика          АО «Санофи Россия»</b>	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

тренингов; предоставлять документы для Комплексной проверки (Due Diligence) в порядке и сроки, установленные настоящей Коммерческой политикой; включать в Стандартный договор антикоррупционные обязательства и положения о приверженности принципам деловой этики и быть готовым к осуществлению любых других мер, направленных на обеспечение исполнения требований, установленных Кодексом Поведения.

## 6.7. Критерии оценки деловой репутации Коммерческого партнера

- 6.7.1. Наличие полных и достоверных сведений в Антиторрупционной анкете и Уведомлении о порядке использования конфиденциальной информации с заполненными ответами на все вопросы и подписанного Соглашения соблюдать антикоррупционные требования (согласно Приложение № 2 Антиторрупционная анкета и уведомление о порядке использования конфиденциальной информации);
- 6.7.2. Отсутствие Коммерческого партнера (равно как и любых его аффилированных лиц, собственников, директоров, должностных лиц) в любом из списков подозрительных коммерческих партнеров в информационной системе, которая используется в Компании для проведения проверок контрагентов;
- 6.7.3. Отсутствие в Анкете фактов или сведений, которые свидетельствуют о существующем или потенциальном нарушении Кодекса Поведения, включая нормы российского и международного законодательства о противодействии коррупции или нарушений антимонопольного законодательства Коммерческим партнером, его отдельными сотрудниками или лицами, входящих в группу лиц Коммерческого партнера;
- 6.7.4. Отсутствие фактов коррупционных правонарушений с участием Коммерческого партнера, его аффилированных лиц или сотрудников, подтвержденных актами уполномоченных государственных органов Российской Федерации и иных государств, включая акты о привлечении к уголовной, административной, гражданской и иной ответственности, в т.ч. согласно данным реестра юридических лиц, привлеченных к административной ответственности за незаконное вознаграждение на сайте Генеральной Прокуратуры РФ;
- 6.7.5. Отсутствие информации по результатам проведенной САНОФИ проверки о возможных коррупционных правонарушениях с участием Коммерческого партнера, 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 Общество вправе заявить уполномоченным органам о наличии такой информации, запросить у потенциального Коммерческого партнера письменные пояснения, включая копии акта о привлечении к уголовной, административной, гражданской и дисциплинарной ответственности или акта о прекращении рассмотрения данных обстоятельств от уполномоченных органов, и не принимать решение о заключении Стандартного договора до предоставления потенциальным Коммерческим партнером запрашиваемой информации и документов. Результат Комплексной проверки может быть пересмотрен с учетом предоставленных документов и информации.;

	RUS-COM-POL-0004 версия: 7.0	Дата вступления в действие:	
	<b>Коммерческая политика АО «Санofi Россия»</b>	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

6.7.6. Отсутствие информации по результатам проведенной Обществом проверки о наличии среди окончательных бенефициаров Коммерческого партнера и Ключевых Сотрудников (как определено в п. 3.4 Приложения №2) или членов их семей – лиц, занимающих должности государственных (муниципальных) служащих, и/или имеющих конфликт интересов с Обществом при осуществлении ими своих должностных обязанностей;

6.7.7. Отсутствие информации по результатам проведенной Обществом проверки о предоставлении Коммерческим партнером, в т.ч. в Анкете, недостоверных и/или неполных сведений;

6.7.8. Отсутствие Коммерческого партнера в реестрах недобросовестных поставщиков, которые ведутся в соответствии с Федеральным законом № 44-ФЗ и Федеральным законом № 223-ФЗ;

6.7.9. Отсутствие в отношении Коммерческого Партнера или его аффилированных лиц за последние три года установленных вступившим в законную силу решением суда нарушений в области поставок контрафактных, фальсифицированных и недоброкачественных лекарственных препаратов;

#### **6.8. Последствия несоответствия Коммерческого партнера критериям, указанным в пунктах 6.4, 6.5, 6.7 Политики.**


6.8.1. Несоответствие любому из критериев, указанных в пунктах 6.4, 6.5, 6.7 является основанием для отказа Обществом от вступления в договорные отношения с потенциальным Коммерческим партнером, а также для отказа в продлении или для расторжения договорных отношений с действующими Коммерческими партнерами.

6.8.2. Если Коммерческий партнер не соответствует критериям, приведенным в пункте 6.7.5., Общество обязано запросить у Коммерческого партнера в соответствии с пунктом 7.4. настоящей Политики дополнительные разъяснения, включая письменные комментарии по конкретным вопросам, внутренние политики, документы и иную информацию, которые могут помочь Обществу сделать выводы о наличии нарушения или опровергнуть предположения о нарушении. Отказ Коммерческого партнера предоставить информацию и документы или уклонение от предоставления в таком случае является основанием для отказа Обществом такому Коммерческому партнеру в заключении/ продлении или для расторжения/ прекращения Стандартного договора.

### **7. ПРОЦЕДУРА РАССМОТРЕНИЯ ЗАЯВОК НА ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ С ОБЩЕСТВОМ**

#### **7.1. Общие положения**

7.1.1. Процедура принятия решения в отношении потенциального Коммерческого партнера о сотрудничестве, а также о продолжении сотрудничества с существующим Коммерческим партнером по распространению Продукции осуществляется на основании сбора и анализа документов и информации о Коммерческом партнере в ходе Комплексной проверки. Процедура Комплексной


	RUS-COM-POL-0004 версия: 7.0	Дата вступления в действие:	
	<b>Коммерческая политика          АО «Санофи Россия»</b>	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

проверки и принятие решения о заключении или продлении Стандартного договора с Коммерческим партнером или об отказе в заключении или продлении Стандартного договора осуществляются в соответствии с настоящим разделом 7 Политики.

- 7.1.2. Комплексная проверка Коммерческих партнеров организована в электронной системе, используемой Обществом. Система содержит всю рассмотренную в рамках проверки информацию, результаты ее анализа и принятое в отношении сотрудничества с Коммерческим партнером решение.
- 7.1.3. В случае выявления потенциальных индикаторов риска система направляет соответствующую информацию ответственному(ым) представителю(ям) Юридического, Финансового Департаментов, а также Департамента по соблюдению корпоративных правил и бизнес этики, Департамента по коммерческим операциям и управлению доходами, которые анализируют информацию о Коммерческом партнере и оценивают соответствие Коммерческого партнера критериям, указанным в пунктах 6.4, 6.5, 6.7. настоящей Политики.
- 7.1.4. Решение по итогам Комплексной проверки Коммерческих партнеров принимается согласно п. 7.6 настоящей Политики.

## 7.2. Основания для начала процедуры проверки Коммерческого партнера

- 7.2.1. Коммерческий партнер обращается в Общество в Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами официальным письмом на бланке Коммерческого партнера, за подписью уполномоченного лица, заверенной печатью, направляет такое письмо курьером с уведомлением о вручении или по почте с уведомлением о вручении, с запросом о заключении договора купли-продажи Продукции. Запрос направляется Коммерческим партнером по адресу Общества: 125009, г. Москва, ул. Тверская, 22, Бизнес Центр «Саммит».
- 7.2.2. Срок принятия решения о подписании Стандартного договора по запросу Коммерческого партнера, обратившегося в Общество впервые, не должен превышать 120 дней с даты поступления запроса в Общество, при этом срок заполнения Антикоррупционной анкеты и предоставления иных документов и информации потенциальным Коммерческим партнером не учитывается в составе указанного срока. Существующий Коммерческий партнер обращается в Общество в Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами с запросом о продлении действующего Стандартного договора не позднее, чем за 120 дней до истечения срока действующего Стандартного договора между Коммерческим партнером и Обществом.
- 7.2.3. В течение 10 рабочих дней с даты получения запроса Коммерческого партнера Общество (сотрудник Департамента по коммерческим операциям и управлению доходами) направляет Коммерческому партнеру по электронной почте ссылку для доступа в систему прохождения Комплексной проверки для загрузки запрашиваемых Обществом документов и информации.
- 7.2.4. Условием доступа в систему прохождения Комплексной проверки является согласие с правилами работы в системе, установленными оператором этой системы,

	RUS-COM-POL-0004 версия: 7.0	Дата вступления в действие:	
	<b>Коммерческая политика          АО «Санofi Россия»</b>	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

а также обмен заверениями, связанными с информацией, предоставляемой Коммерческим партнером (в т.ч. персональными данными) и Обществом.

## 7.2.5. Прохождение Комплексной проверки (Due Diligence) существующими Коммерческими партнерами.

7.2.5.1. Существующие Коммерческие партнеры проходят регулярную процедуру комплексной экспертизы (Due Diligence) согласно положениям настоящей Политики 1 раз в 2,5 года в целях заключения Стандартного договора с Коммерческим партнером на новый срок, при этом срок действия Стандартного договора определяется как период от даты его заключения до истечения 2х лет с даты направления Коммерческому партнеру ответа, предусмотренного п. 7.6.6 Политики (с учетом допустимого округления срока в пределах календарного квартала).

7.2.5.2. В случае возникновения информации о потенциальных нарушениях принципов деловой этики существующим Коммерческим партнером в рамках договорных взаимоотношений Общество вправе предпринять действия, необходимые для уточнения информации и ее подтверждения или опровержения, а также провести проверку вне зависимости от ограничений, установленных настоящей Политикой.


7.2.5.3. В случае возникновения информации о i) реорганизации существующего Коммерческого партнера в форме присоединения или выделения; или ii) изменении корпоративного контроля существующего Коммерческого партнера, то Общество вправе провести внеочередную Комплексную проверку с учетом следующих особенностей:

7.2.5.3.1. В случае реорганизации существующего Коммерческого партнера в форме присоединения Общество вправе запросить пояснения о причинах и целях реорганизации, при этом Комплексная проверка проводится в отношении Коммерческого партнера и присоединяемого или присоединяющего юридического лица;

7.2.5.3.2. В случае реорганизации существующего Коммерческого партнера в форме выделения Общество вправе запросить пояснения о причинах и целях проведения реорганизации, а также прогнозные показатели Коммерческого партнера, указанные в п.п. 6.5.4-6.5.5 настоящей Политики, на следующий год.

7.2.5.4. Под корпоративным контролем для целей п. 7.2.5.3 Политики понимается (i) владение, прямое или косвенное, через одного или нескольких посредников, с возможностью контролировать действия Коммерческого партнера, в т.ч. посредством владения долями участия, ценными бумагами с правом голоса, по договору, касающемуся права голоса, или иным образом, или (ii) владение, прямо или косвенно, через одного или нескольких посредников, более пятидесяти процентов (50%) находящихся в обращении ценных бумаг с правом голоса или других долей участия Коммерческого партнера.


7.2.6. Ответственность за своевременную инициацию проверки Коммерческого партнера, ее сопровождение, организацию предоставления всей необходимой для принятия решения информации и документов, мониторинг ее завершения и коммуникацию результатов Коммерческому партнеру возложена на Департамент по

	RUS-COM-POL-0004 версия: 7.0	Дата вступления в действие:	
	<b>Коммерческая политика          АО «Санofi Россия»</b>	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

коммерческим операциям и управлению доходами. Порядок проверки Коммерческих партнеров и иных контрагентов Общества установлен в CRUS-QU-WIN-0055773 «Рабочая инструкция по комплексной проверке контрагентов».

- 7.3. Список документов, предоставляемых Коммерческим партнером в Общество для проведения Комплексной проверки. Общество проводит оценку соответствия Коммерческого партнера критериям, содержащимся в пунктах 6.4, 6.5, 6.7. настоящей Политики, на основании следующих документов, подгруженных Коммерческим партнером в систему прохождения Комплексной проверки Общества или заполненных Коммерческим партнером в указанной системе:
- 7.3.1. Заполненная в системе прохождения Due Diligence уполномоченным лицом Коммерческого партнера анкета. Анкета включает Согласие следовать антикоррупционным принципам и Уведомление о порядке использования конфиденциальной информации;
- 7.3.2. Скан-копия заполненной, подписанной уполномоченным лицом и заверенной печатью Коммерческого партнера Карточки Коммерческого партнера со всеми основными данными (включая, ОГРН, ИНН/КПП Коммерческого партнера) (Приложение № 6 Карточка коммерческого партнера);
- 7.3.3. Скан-копия заверенной Коммерческим партнером копии Бухгалтерского баланса и Отчетов о финансовых результатах с отметкой налогового органа или с доказательствами их подачи в электронной форме за 2 последних заверенных отчетных периода (года), предшествующих направлению в Общество. Если Коммерческий партнер создан и действует менее двух отчетных периодов, копии Бухгалтерского баланса и Отчетов о финансовых результатах с отметкой налогового органа или с доказательствами их подачи в электронной форме предоставляются за весь срок существования Коммерческого партнера;
- 7.3.4. Скан-копия заверенных Коммерческим партнером копий протокола общего собрания (иного органа Коммерческого партнера) о назначении на должность единоличного исполнительного органа юридического лица и его главного бухгалтера, решения (приказа) о назначении (если применимо), доверенности (если применимо);
- 7.3.5. Скан-копия заверенной Коммерческим партнером копии действующей редакции устава со всеми изменениями и дополнениями;
- 7.3.6. Скан-копия подписанного уполномоченным лицом и заверенного печатью списка административных и судебных разбирательств, связанных с нарушением антикоррупционного и антимонопольного законодательства, в которых участвует Коммерческий партнер и его аффилированные лица или по которым Коммерческий партнер и его аффилированные лица привлечены или привлекались к ответственности за последние 3 года. В случае отсутствия таких дел, необходимо предоставить письмо об их отсутствии (с сохранением вышеуказанной формулировки);



	RUS-COM-POL-0004 версия: 7.0	Дата вступления в действие:	
	<b>Коммерческая политика          АО «Санофи Россия»</b>	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

7.3.7. Скан-копия выписки из реестра акционеров на дату запроса (для акционерных обществ при отсутствии данной информации в системе СПАРК), заверенной Коммерческим партнером;

7.3.8. Если Коммерческим партнером является индивидуальный предприниматель, также предоставляется копия паспорта лица, имеющего статус индивидуального предпринимателя.

7.3.9. Пояснение к Бухгалтерскому балансу и Отчету о финансовых результатах согласно п. 6.5.5.3 Политики.

7.4. Право Общества запросить дополнительные документы и разъяснения.

7.4.1. Общество имеет право запросить дополнительные документы и разъяснения, если предоставленная информация не позволяет сделать однозначные выводы о соответствии Коммерческого партнера указанным в Политике критериям.


7.4.2. В ходе рассмотрения документов и принятия решения о соответствии Коммерческого партнера критериям, установленным в пунктах 6.4, 6.5, 6.7. настоящей Политики, Общество имеет право:

- i. запросить дополнительные документы и разъяснения, если предоставленная информация не позволяет сделать однозначные выводы о соответствии Коммерческого партнера указанным в Политике критериям;
- ii. продлить срок предоставления ответа на запрос Коммерческого партнера не более чем на 15 (пятнадцать) рабочих дней.

7.5. Последствия непредоставления документов и сведений Коммерческим партнером.

7.5.1. В случае непредставления Коммерческим партнером документов сведений согласно п.п. 7.3 -7.4. настоящей Политики или предоставления таких документов не в полном объеме, Общество в течение 3 календарных дней с даты первого направления Обществом Коммерческому партнеру ссылки для доступа в систему прохождения Комплексной проверки направляет такому Коммерческому партнеру повторный запрос на представление документов. В случае неполучения сведений и документов в полном объеме в течение 15 календарных дней с даты направления ссылки для доступа в систему прохождения Комплексной проверки, Общество имеет право не рассматривать запрос Коммерческого партнера о заключении Стандартного договора или продлении договорных отношений с Коммерческим партнером, поскольку отсутствие соответствующих документов не дает возможности Обществу сделать вывод о соответствии Коммерческого партнера критериям, установленным настоящей Политикой для всех Коммерческих партнеров в равной мере.

7.5.2. Если с момента запроса Обществом у (потенциального) Коммерческого партнера документов, предусмотренных данной Коммерческой политикой, прошло более 30 рабочих дней, и (потенциальный) Коммерческий партнер не предоставил обществу

	RUS-COM-POL-0004 версия: 7.0	Дата вступления в действие:	
	<b>Коммерческая политика          АО «Санofi Россия»</b>	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

все документы в полном объеме, Общество отказывает (потенциальному) Коммерческому партнеру в заключении/ продлении Стандартного договора.

7.6. Процедура и сроки принятия решения о возможности заключения/продления или отказе в заключении/продлении Стандартного договора поставки Продукции.

7.6.1. По итогам Комплексной проверки решение о возможности заключения/продления или отказе в заключении/продлении Стандартного договора поставки Продукции принимает Генеральный директор Общества или лицо, назначенное им соответствующим приказом.

7.6.2. Принятое решение фиксируется в информационной системе, которая используется Обществом для проведения проверок контрагентов.


7.6.3. Решение о возможности заключения или об отказе от заключения Стандартного договора или о продлении или отказе от продления/ прекращении/ расторжении Стандартного договора с Коммерческим партнером по результатам проведения анализа документов Коммерческого партнера должно быть мотивированным и обоснованным.

7.6.4. Решение о возможности заключения Стандартного договора или о продлении Стандартного договора с Коммерческим партнером принимается, если Коммерческий партнер соответствует критериям, предусмотренным в пунктах 6.4, 6.5, 6.7. настоящей Политики.

7.6.5. Решение об отказе в заключении Договора поставки с Коммерческим партнером или о прекращении сотрудничества с существующим Коммерческим партнером должно быть мотивированным и содержать перечень обнаруженных в результате проведенной проверки несоответствий, явившихся основанием для принятия такого решения, с учетом критериев, указанных в пунктах 6.4, 6.5, 6.7. настоящей Политики, а также с учетом положений п. 7.5, 6.8.2 настоящей Политики.

7.6.6. Сотрудник Департамента по коммерческим операциям и управлению доходами, ответственный за работу с Коммерческим партнером или Начальник отдела по работе с дистрибьюторами или Коммерческий директор вакцинального бизнеса в России в течение 10 (десяти) рабочих дней с даты завершения Комплексной проверки готовит, подписывает и направляет Коммерческому партнеру письменный ответ, в котором Коммерческий партнер извещается о решении Общества и, в случае принятия Обществом отрицательного решения, о причинах такого решения. В случае принятия положительного решения Коммерческому партнеру одновременно с ответом направляется проект Стандартного договора. Вышеуказанный письменный ответ направляется Коммерческому партнеру курьером с уведомлением о вручении или по почте с уведомлением о вручении.

7.6.7. Ответ в отношении запроса Коммерческого партнера должен быть отправлен Коммерческому партнеру не позднее 30 (тридцати) рабочих дней с момента предоставления Коммерческим партнером всех документов и информации, предусмотренных в данной Политике (при условии, что в процессе анализа

	RUS-COM-POL-0004 версия: 7.0	Дата вступления в действие:	
	<b>Коммерческая политика          АО «Санофи Россия»</b>	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

документов и информации от Коммерческого партнера у Общества не возникает дополнительных вопросов, вызванных предоставлением неполной информации).

7.6.8. Стандартный договор поставки Продукции приведен в Приложении № 17 Типовой договор поставки к настоящей Политике и может время от времени меняться. Информация о внесенных изменениях в Стандартный договор поставки доводится до сведения Коммерческих партнеров в том же порядке, что и изменения настоящей Политики.

## **8. ПРОЦЕДУРА РАССМОТРЕНИЯ ЗАЯВОК НА ПОСТАВКУ ПРОДУКЦИИ**

8.1. Принятие решения в отношении осуществления поставки Продукции по заявке Коммерческого партнера в соответствии с действующим между Обществом и Коммерческим партнером Стандартным договором осуществляется на основании совместного решения уполномоченных представителей Департамента по коммерческим операциям и управлению доходами и Финансового департамента в течение десяти (10) рабочих дней с даты поступления заявки в Общество.

8.2. Если Обществу станет известно о проведении уполномоченным органом проверки соответствия Коммерческого партнера, его складских помещений и транспортных средств лицензионным требованиям в связи с предполагаемым нарушением лицензионных требований, Общество вправе приостановить процедуру рассмотрения заявки Коммерческому партнеру до завершения проверки и требовать от Коммерческого партнера предоставления акта проверяющего органа о результатах проверки.


8.3. Заявка Коммерческого партнера, подготовленная в соответствии с условиями Стандартного договора, может быть удовлетворена при условии ее соответствия следующим критериям:

8.3.1. Цена заявки не ниже цены Прайс-листа Общества;

8.3.2. Заявка оформлена на бланке, подписана уполномоченным лицом Коммерческого партнера и заверена печатью или направлена по электронной почте или направлена электронной системе EDI (по указанию Поставщика, в зависимости от существующей модели обработки заявок); при условии наличия Продукции у Общества, позволяющего ему осуществить поставку в соответствии с условиями заявки без нарушения обязательств перед третьими лицами;


8.3.3. Размер заявки на отгрузку в Коммерческом сегменте рынка (как он определен в разделе 4.1. Приложения 7) равен или превышает 2 млн. рублей (с учетом НДС, без учета предоставленных скидок).

8.4. Решение об удовлетворении/не удовлетворении Заявки направляется Коммерческому партнеру не позднее десяти (10) рабочих дней с момента получения Обществом Заявки Коммерческого партнера. В случае положительного решения Коммерческому партнеру одновременно с решением направляется проект Спецификации. В случае отрицательного решения Коммерческому партнеру направляется мотивированное решение о неудовлетворении Заявки.

	RUS-COM-POL-0004 версия: 7.0	Дата вступления в действие:	
	<b>Коммерческая политика          АО «Санofi Россия»</b>	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

## 9. ОБЩИЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВОК ПРОДУКЦИИ

- 9.1. Отгрузки Продукции осуществляются Обществом только в рамках Стандартного договора, содержащего в том числе условия, приведенные ниже. Условия Стандартного договора отражают возможности Общества по организации поставки Продукции наиболее эффективным образом.
- 9.2. Перечень Продукции Общества, которая может быть поставлена Коммерческому партнеру, указан в Прайс-листе Общества. Общество оставляет за собой право в одностороннем порядке периодически вносить изменения в перечень ассортимента Продукции. Такие изменения обусловлены изменениями в соглашениях с производителями продукции, жизненным циклом продукции, а также особенностями законодательного закрепления ценообразования на жизненно важные лекарственные препараты в Российской Федерации.
- 9.3. Продукция поставляется отдельными партиями в соответствии со Спецификациями, в которых должны быть указаны ассортимент, цена, количество и срок годности Продукции. Спецификации подписываются Сторонами на основании принятых Заявок Покупателя.
- 9.4. Поставки осуществляются, как правило, на условиях самовывоза со склада Общества. Срок поставки Продукции не должен превышать 10 (десяти) рабочих дней с момента подписания Сторонами Спецификации в отношении этой Продукции, если иное не согласовано Сторонами.
- 9.5. Общество обязуется поставлять Продукцию Покупателю на паллетах и/или в упаковке (таре), которая обеспечивала бы сохранность груза от механических повреждений при перевозке различными видами транспорта (при условии соблюдения правил перевозки и хранения Продукции перевозчиком), с использованием всех необходимых надписей и с приложением следующих документов:
- оригинала товарной накладной;
  - оригинала счета-фактуры на сумму поставки;
  - копии сертификата анализа завода-изготовителя на русском языке (либо на английском языке, с переводом на русский язык, заверенным Обществом);
  - оригинала протокола согласования цен (2 экз.), на лекарственные препараты, входящие в список ЖНВЛП, в соответствии с законодательством РФ;
  - распечатанную копию разрешения на ввод в гражданский оборот в Российской Федерации серии или партии иммунобиологического лекарственного препарата, оформленного в формате электронного документа и подписанного усиленной квалифицированной электронной подписью руководителя (заместителя руководителя) Федеральной службы по надзору в сфере здравоохранения (в отношении вакцин);

	RUS-COM-POL-0004 версия: 7.0	Дата вступления в действие:	
	<b>Коммерческая политика          АО «Санofi Россия»</b>	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

- 2-ой экземпляр протокола согласования цен, подписанный уполномоченным представителем Покупателя, должен быть возвращен Обществу в течение 10 (десяти) дней с даты его получения на складе Общества.

9.6. Цена на Продукцию закрепляется в форме прайс-листа и может быть пересмотрена.

9.7. Общество отгружает Продукцию на условиях 100% предоплаты (базовый вариант).

9.8. По решению Кредитного Комитета, принимаемому в том числе в соответствии с Кредитной политикой Общества, допускаются отгрузки Продукции на условиях отсрочки платежа в адрес Коммерческих партнеров, соответствующих нижеуказанным критериям и обратившихся к Обществу с запросом о предоставлении отсрочки платежа:


9.8.1. договорные отношения с Коммерческим партнером в рамках Договора поставки существуют более 24 (двадцати четырех) месяцев к моменту получения заявки на поставку продукции или Коммерческий партнер предоставляет банковскую гарантию или иное обеспечение исполнения обязательств на условиях, предусмотренных Кредитной политикой Общества; и

9.8.2. при условии, что в рамках договорных отношений с Обществом Коммерческий партнер доказал свою добросовестность, а именно:

- i. Отсутствие фактов нарушения Коммерческим партнером условий договора купли-продажи, заключенного на основании Стандартного договора, более 2-х раз в течение года, предшествующего дате принятия решения, в т.ч. как предусмотрено в пунктах ii - iii ниже;
- ii. Отсутствие просрочки предоставления финансовых документов (протокол согласования договорной цены ЖНВЛП и других документов, предусмотренных договором), а именно отсутствие просрочки предоставления указанных документов со стороны Коммерческого партнера свыше 5-ти рабочих дней;
- iii. Отсутствие существенной просрочки платежа в течение 12 месяцев, предшествующих моменту получения заявки на поставку продукции; существенной считается просрочка, в результате которой:
- iv. средняя доля просроченной задолженности Коммерческого партнера за предыдущие 12 календарных месяцев по состоянию на последний день каждого месяца превысила 10% от общей суммы дебиторской задолженности такого Коммерческого партнера.

9.9. Отсрочка платежа, предоставляемая согласно п. 9.8, устанавливается и может изменяться Обществом в одностороннем порядке в отношении каждого рыночного сегмента (как они определены в разделе 4.1. Приложения 7) на срок не превышающий 90 дней (если иные сроки не установлены в отношении отдельных видов Продукции в соответствующих Приложениях).

9.10. **Промежуточная финансовая оценка.** На основании данных бухгалтерской отчетности Коммерческого партнера, получаемой Обществом согласно Договору

	RUS-COM-POL-0004 версия: 7.0	Дата вступления в действие:	
	<b>Коммерческая политика АО «Санofi Россия»</b>		Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами

поставки, Общество в целях управления своими финансовыми рисками по мере получения соответствующей информации, но не реже 1 раза в год, оценивает соответствие Коммерческого партнера критериям, указанным в рабочей инструкции по кредитному менеджменту

9.11. В случае несоответствия Коммерческого партнера критериям, предусмотренным Кредитной политикой общества, АО «Санofi Россия» оставляет за собой право запросить у Коммерческого партнера банковскую гарантию или иное обеспечение исполнения обязательств.

#### 9.12. **Общий объем сотрудничества и интенсивность делового взаимодействия.**


9.12.1. **Общий объем сотрудничества.** Поскольку Общество заинтересовано в эффективной организации взаимодействия с Коммерческими партнерами, закупающими Продукцию напрямую у Общества и в оптимизации своих ресурсов, Общество, действуя в соответствии с п. 4.3.4. Кодекса добросовестных практик в фармацевтической отрасли<sup>1</sup>, устанавливает для своих Коммерческих партнеров минимальный годовой объем закупок Продукции в размере 200 млн рублей (с учетом НДС, без учета предоставленных скидок) (далее – **Минимальный годовой объем закупок**) и минимальный годовой объем продаж Продукции в размере 200 млн рублей (с учетом НДС, без учета предоставленных скидок) (далее – **Минимальный годовой объем продаж**). Минимальный годовой объем закупок Продукции и Минимальный годовой объем продаж Продукции далее совокупно именуется «**Общий объем сотрудничества**». В дополнение к Общему объему сотрудничества Общество оставляет за собой право устанавливать отдельные минимальные объемы закупок и/или продаж на отдельные виды Продукции.

9.12.1.1. Период оценки выполнения Общего объема сотрудничества (далее – **Период оценки**) составляет: для первого года действия Стандартного договора 12 календарных месяцев с даты вступления в силу Стандартного договора; для второго года действия Стандартного договора - 12 календарных месяцев с годовщины указанной даты.

9.12.1.2. Если иное не установлено Коммерческой политикой, для оценки выполнения Общего объема сотрудничества учитываются:

9.12.1.2.1. Закупки всех видов Продукции (без учета вакцин), сделанные Коммерческим Партнером в Период оценки в Коммерческом и Бюджетном сегментах рынка, в т.ч. закупки Продукции у Агента Общества, действующего в соответствии с Коммерческой политикой, регламентирующей взаимодействие АО «Фармстандарт» с контрагентами

<sup>1</sup><https://fas.gov.ru/upload/other/%D0%9A%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81%20%D0%B4%D0%BE%D0%B1%D1%80%D0%BE%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%BD%D1%8B%D1%85%20%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%BA%20%D0%B2%20%D1%84%D0%B0%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%86%D0%B5%D0%B2%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B9%20%D0%BE%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%81%D0%BB%D0%B8.pdf?ysclid=18u5uqn4b5355683181>

	RUS-COM-POL-0004 версия: 7.0	Дата вступления в действие:	
	<b>Коммерческая политика          АО «Санofi Россия»</b>	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

при выполнении функций Агента по агентскому договору между АО «Санofi Россия» и АО «Фармстандарт». Объем закупок Коммерческого партнера определяется на основании данных Общества;

9.12.1.2.2. Продажи всех видов Продукции (без учета вакцин), сделанные Коммерческим партнером в Период оценки в Коммерческом и Бюджетном сегментах рынка, а именно продажи Коммерческого партнера для конечной реализации напрямую или через его контрагентов в Аптечные организации, в т.ч. посредством Аптечного канала поставок и продажи Коммерческого партнера для конечной реализации напрямую или через его контрагентов Конечным получателям осуществляющим закупки в Бюджетном сегменте. Объем продаж Коммерческого партнера определяется на основании данных отчетов Коммерческого партнера, соответствующих требованиям Общества и проверенных Обществом в соответствии с установленными правилами.


9.12.1.3. Если закупки или продажи Коммерческого партнера по всем сегментам/каналам продаж в течение Периода оценки ниже Минимального годового объема закупок или Минимального годового объема продаж соответственно, то Общество имеет право по истечении Периода оценки расторгнуть Стандартный договор с таким Коммерческим партнером и отказать ему в сотрудничестве.

**9.12.2. Минимальный квартальный объем закупок.** В целях обеспечения равномерного распределения объема закупок Продукции в Коммерческом канале в течение Периода оценки в рамках Минимального годового объема закупок Общество устанавливает минимальный квартальный объем закупок в размере 40 млн рублей (с учетом НДС, без учета предоставленных скидок) (далее – **Минимальный квартальный объем закупок**).

9.12.2.1. Если сотрудничество с Коммерческим партнером началось после начала календарного квартала, Коммерческий партнер должен до конца календарного квартала, в котором вступил в силу Стандартный договор, выполнить Минимальный квартальный объем закупок в объеме рассчитанном пропорционально периоду от вступления в силу Стандартного договора до конца календарного квартала, в котором вступил в силу Стандартный договор.

9.12.2.2. Если закупки Коммерческого партнера по всем сегментам/каналам продаж в течение календарного квартала ниже Минимального квартального объема закупок, то Общество имеет право по истечении соответствующего календарного квартала расторгнуть Стандартный договор с таким Коммерческим партнером и отказать ему в сотрудничестве.

9.12.2.3. Поскольку объем закупок в Бюджетном сегменте определяется нуждами государственных и муниципальных заказчиков и подвержен колебаниям в т.ч. с учетом сроков доведения лимитов бюджетных обязательств, планирования закупок итд. п. 9.12.2.2 не применяется в отношении Коммерческих партнеров,

	RUS-COM-POL-0004 версия: 7.0	Дата вступления в действие:	
	<b>Коммерческая политика          АО «Санофи Россия»</b>	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

доля закупок которых в Бюджетном сегменте составила 60% и более от общего объема закупок у Общества за:

9.12.2.3.1. календарный год, предшествующий текущему календарному году; или

9.12.2.3.2. период от 1 до 4 календарных кварталов, предшествующих текущему календарному кварталу (в отношении Коммерческих партнеров, Стандартные договоры с которыми действуют менее срока, указанного в п. 9.12.2.3.1).

**9.12.3. Минимальный полугодовой объем закупок** В целях обеспечения равномерного распределения объема закупок Продукции в Бюджетном сегменте в течение Периода оценки в рамках Минимального годового объема закупок Общество устанавливает минимальный полугодовой объем закупок в размере 60 млн рублей (с учетом НДС, без учета предоставленных скидок) (далее – **Минимальный полугодовой объем закупок**).


9.12.3.1. Если сотрудничество с Коммерческим партнером началось после начала календарного полугодия, Коммерческий партнер должен до конца календарного полугодия, в котором вступил в силу Стандартный договор, выполнить Минимальный полугодовой объем закупок в объеме рассчитанном пропорционально периоду от вступления в силу Стандартного договора до конца календарного полугодия, в котором вступил в силу Стандартный договор.

9.12.3.2. Если закупки Коммерческого партнера по всем сегментам/каналам продаж в течение календарного полугодия ниже Минимального полугодовой объема закупок, то Общество имеет право по истечении соответствующего календарного полугодия расторгнуть Стандартный договор с таким Коммерческим партнером и отказать ему в сотрудничестве.

9.13. Общество ожидает от своих Коммерческих партнеров регулярного делового взаимодействия, в т.ч. размещения заказов, соответствующих требованиям настоящей Политики к размещению заказов, на имеющиеся в наличии лекарственные препараты Общества в рамках коммерческих условий, предусмотренных настоящей Политикой. Если Коммерческий партнер не размещает такие заказы в течение 6 календарных месяцев Общество может расторгнуть Договор поставки с таким Коммерческим партнером.

9.14. **Отчетность:** Коммерческий партнер должен предоставлять на еженедельной основе отчетность по товарным запасам, закупкам и продажам лекарственных препаратов для медицинского применения (в том числе, вакцин) и медицинских изделий, а также парфюмерно-косметических средств, которые произведены компаниями группы Санофи (или в отношении которых компании группы Санофи являются держателями регистрационных удостоверений). Порядок предоставления отчетности согласовывается с Коммерческим партнером и отражается в Договоре поставки с ним. Общество и



	RUS-COM-POL-0004 версия: 7.0	Дата вступления в действие:	
	<b>Коммерческая политика АО «Санофи Россия»</b>		Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами

Коммерческий партнер могут согласовать предоставление расширенной отчетности, по договору о предоставлении информационных услуг.

9.15. Условия предоставления скидок и премий Коммерческим партнерам установлены:

9.15.1. в отношении лекарственных препаратов (за исключением вакцин) в Приложение № 7 Политика поощрения коммерческих партнеров к настоящей Коммерческой политике.

9.15.2. в отношении вакцин в Приложении № 18 Коммерческая политика Бизнес подразделения Вакцины к настоящей Коммерческой политике.

## 10. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ


10.1. Минимальный запас товаров. Будучи социально ответственной компанией, Общество для обеспечения бездефектурного наличия своей Продукции приветствует соблюдение условий поддержания неснижаемого товарного запаса Коммерческими партнерами.

10.2. Основания отказа Общества от исполнения договорных обязательств и расторжения Договора поставки.

10.2.1. Общество оставляет за собой право отказаться от исполнения договорных обязательств и расторгнуть Договор поставки с Коммерческим партнером, если:

- i. со стороны Коммерческого партнера имеются существенные нарушения Договора поставки с Обществом, предусмотренные законодательством Российской Федерации, а также указанным договором с Обществом, в т.ч. нарушение, предусмотренное п. 9.8.2 (iii) Политики; **или**
- ii. имеются документы или доказательства, свидетельствующие о существовании нарушений или иных обстоятельств, которые приводят или могут привести к тому, что Коммерческий партнер не соответствует критериям, предусмотренным пунктами 6.4, 6.5, 6.7 настоящей Политики.
- iii. Коммерческий партнер неактивен в течение 6 месяцев, то есть в течение этого времени он не размещал заказы, соответствующие требованиям настоящей Политики к размещению заказов, на имеющиеся в наличии лекарственные препараты Общества в рамках коммерческих условий, предусмотренных настоящей Политикой.
- iv. не выполнен Общий объем сотрудничества или Минимальный квартальный объем закупок или Минимальный полугодовой объем закупок, согласно внутренней информации Общества о полученных заявках и отгрузках.

10.2.2. Решение об отказе от исполнения договорных обязательств и расторжении Договора поставки с Коммерческим партнером принимает Генеральный директор Общества или лицо, назначенное им соответствующим приказом.

	RUS-COM-POL-0004 версия: 7.0	Дата вступления в действие:	
	<b>Коммерческая политика АО «Санофи Россия»</b>	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

10.2.3. Отказ от исполнения договорных обязательств и расторжение Договора поставки с Коммерческим партнером осуществляется в одностороннем порядке путем направления уведомления за 30 дней до даты расторжения, если иное не предусмотрено законодательством или договором, заключенным между Обществом и Коммерческим партнером.

10.2.4. Наличие обстоятельств, указанных в настоящем пункте 10.2. не препятствует Коммерческому партнеру по истечении 12 календарных месяцев с даты прекращения Договора поставки с Обществом по любым основаниям пройти вновь всю процедуру комплексной проверки на соответствие критериям Коммерческого партнера согласно настоящей Политике, и, в случае полного соответствия данным критериям, получить право на заключение Договора поставки с Обществом.

10.2.5. Прекращение коммерческих отношений в соответствии с настоящим п. 10.2 не лишает Общество права взыскивать с Коммерческого партнера компенсацию за причиненный ущерб в соответствии с действующим законодательством и использовать иные способы защиты своего нарушенного права.

10.3. Дата вступления в силу. Настоящая Политика вступает в силу с даты ее согласования и утверждения.

10.4. Изменения и дополнения. Общество оставляет за собой право периодически вносить поправки в данную Политику в соответствии с потребностями бизнеса, изменением российского законодательства, а также в случае появления новых официальных требований международного права.

10.5. Политика является публично доступным документом и размещается на официальном сайте Общества. Все изменения к настоящей Политике также размещаются на официальном сайте Общества. Установленные в соответствии с настоящей Политикой коммерческие условия, применимые к конкретным Коммерческим партнерам (в т.ч. действующий Прайс-лист Общества), доводятся до сведения Коммерческих партнеров, например (но не ограничиваясь), следующими способами: электронная почта, вебсайт Общества и/или другие информационные каналы, обеспечивающие Коммерческим партнерам равный доступ к информации.


## 11. СФЕРЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Ответственный (R) – Сотрудник(и), осуществляющий действие

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


Поддерживающий (S) – Сотрудник(и), оказывающий поддержку Ответственному (R) за QD сотруднику

Консультант (C) – Сотрудник(и), задействованный до принятия решения или осуществления действия

	RUS-COM-POL-0004 версия: 7.0	Дата вступления в действие:	
	<b>Коммерческая политика          АО «Санофи Россия»</b>	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

Информированный (И) – Сотрудник(и), которому необходимо знать о принятии решения или осуществления действия

№	Процесс	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	Финансовый Департамент	Бизнес-подразделения	Подразделение Логистики	Дирекция
1	Изменение коммерческих условий	R, A	I	C,S	I	A
2	Установление плановых показателей по закупке / продаже продукции	R	C	C,S	I	A
3	Контроль выполнения условий предоставления премии	R	R	I	I	I
4	Расчет премии и подготовка формы для выплаты	R	A	I	I	I
5	Подписание формы для выплаты премии	R	A	A	I	A
6	Совершение проводки по выплате премии	S,I	S,I	I	R	I

	RUS-COM-POL-0004 версия: 7.0	Дата вступления в действие:	
	<b>Коммерческая политика АО «Санофи Россия»</b>		Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами

## 12. ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА

Политика вступает в действие по истечении двух недель после ее подписания всеми заинтересованными лицами.

Ознакомление сотрудников указанных ниже департаментов с требованиями Политики проводится путем самостоятельного изучения документа, размещенного на странице «Политики и процедуры» и проведения тренингов.

Департамент/Функция/Бизнес-единица	Способ изучения
Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	Ознакомление с документом в электронном виде. Проведение тренинга.
Финансовый департамент	Ознакомление с документом в электронном виде. Проведение тренинга.
Подразделение Логистики	Ознакомление с документом в электронном виде.
Бизнес-подразделение Специализированные препараты	Ознакомление с документом в электронном виде.
Бизнес-подразделение Общая медицина	Ознакомление с документом в электронном виде.

## 13. ПРИЛОЖЕНИЯ, СВЯЗАННЫЕ ДОКУМЕНТЫ

**Приложение № 1** Англоязычная версия политики


**Приложение № 2** Антикоррупционная анкета и уведомление о порядке использования конфиденциальной информации

**Приложение № 3.1** Шкала для предоставления премий за низкий остаточный срок годности в отношении Продукции Core

**Приложение № 3.2** Шкала для предоставления премий за низкий остаточный срок годности в отношении Продукции Foundation

**Приложение № 4** Список потенциальных индикаторов риска

**Приложение № 5** Техническая оснащенность, квалификация и сертификация коммерческих партнеров (критерии соответствия требованиям к сохранению качества продукции на всех

	RUS-COM-POL-0004 версия: 7.0	Дата вступления в действие:	
	<b>Коммерческая политика          АО «Санофи Россия»</b>	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

этапах ее хранения и транспортировки коммерческого партнера). Аудит коммерческого партнера

**Приложение № 6** Карточка коммерческого партнера

**Приложение № 7** Политика поощрения коммерческих партнеров

**Приложение № 8.1** Шкала для предоставления скидок за низкий остаточный срок годности в отношении Продукции Core

**Приложение № 8.2** Шкала для предоставления скидок за низкий остаточный срок годности в отношении Продукции Foundation

**Приложение № 9** Премия за достижение согласованного объема продаж Продукции Core и Foundation в Коммерческом канале

**Приложение № 10** Прайс-лист для Продукции Директ Тендеринга

**Приложение № 11** Коммерческие условия в отношении Фармстандарта

**Приложение № 12** Премия за своевременную и скидка за досрочную оплату счетов в коммерческом и аптечном канале поставок Продукции Core и Foundation

**Приложение № 13.1** Премия за достижение согласованного объема продаж продукции в рамках бюджетного сегмента в отношении Продукции Core

**Приложение № 13.2** Премия за достижение согласованного объема продаж продукции в рамках бюджетного сегмента в отношении Продукции Foundation

**Приложение № 13.3** Премия за достижение согласованного объема продаж продукции в рамках бюджетного сегмента в отношении Продукции Специализированные препараты

**Приложение № 14** Премия за достижение согласованного объема продаж Продукции в рамках коммерческого канала поставок


**Приложение № 15** Дополнительная Премия Core и Foundation за достижение общего уровня продаж Продукции при условии поддержания ТЗ

**Приложение № 16** Премия Core за выполнение планов закупки Продукции в связи с запуском новых единиц Продукции

**Приложение № 17** Типовой договор поставки

**Приложение № 18** Политика поощрения коммерческих партнеров в отношении вакцин

**Приложение № 18.1** Премия за достижение согласованного объема продаж Продукции в рамках бюджетного сегмента

	RUS-COM-POL-0004 версия: 7.0	Дата вступления в действие:	
	<b>Коммерческая политика АО «Санофи Россия»</b>	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

**Приложение № 18.2** Премия за достижение согласованного объема закупок Продукции в рамках коммерческого канала поставок

**Приложение № 18.3** Целевой товарный запас

**Приложение № 18.4** Прайс-лист

**Приложение № 19** Премия за выполнение согласованного плана закупок товарных групп

#### **14. ИСТОРИЯ ИЗМЕНЕНИЯ ДОКУМЕНТА (не публикуется)**

**КОНЕЦ ДОКУМЕНТА**

---