
	RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санофи Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению дохо- дами	


Коммерческая политика

АО «Санофи Россия»

	RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санofi Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению дохо- дами	

СОДЕРЖАНИЕ

1. ВВЕДЕНИЕ	4
1.1. Цель	4
1.2. Область применения	4
2. ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ	4
2.1. Принципы деятельности общества	4
2.2. Критерии выбора коммерческих партнеров	5
2.3. Процедура рассмотрения заявок на заключение договора поставки с обществом	12
2.4. Процедура рассмотрения заявок на поставку продукции	19
2.5. Общие условия поставок Продукции	20
2.6. Заключительные положения	23
2.7. Ключевые индикаторы	24
3. СФЕРЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	26
4. УПРАВЛЕНИЕ ДОКУМЕНТАЦИЕЙ	27
5. СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ДОКУМЕНТОВ	28
Приложение №1 RUS-COM-POL-0004 Англоязычная версия политики	29
Приложение №2 RUS-GEN-SD-0083 Антикоррупционная анкета и уведомление о порядке использования конфиденциальной информации	29
Приложение №3 RUS-GEN-SD-0084 Внутренний опросный лист комплексной проверки коммерческого партнера	29
Приложение №4 RUS-GEN-SD-0085 Список потенциальных индикаторов риска	29
Приложение №5 RUS-GEN-SD-0172 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	29
Приложение №6 RUS-GEN-SD-0173 Карточка коммерческого партнера	29
Приложение №7 RUS-GEN-SD-0174 Политика поощрения коммерческих партнеров	29
Приложение №8 RUS-GEN-SD-0175 Шкала для предоставления скидок за низкий остаточный срок годности	29
Приложение №9 RUS-GEN-SD-0176 Премия за выполнение плана по закупке общей номенклатуры продукции	29
Приложение №10 RUS-GEN-SD-0177 Премия за поддержание уровня товарного запаса	29
Приложение №11 RUS-GEN-SD-0178 Премия за закупку отдельных наименований продукции в профессиональном канале поставок	29
Приложение №12 RUS-GEN-SD-0179 Премия своевременную и досрочную оплату счетов	29
Приложение №13 RUS-GEN-SD-0180 Премия за достижение согласованного объема продаж продукции в рамках бюджетного сегмента	29
Приложение №14 RUS-GEN-SD-018 Премия за достижение согласованного объема продаж продукции в рамках коммерческого канала поставок	29
Приложение №15 RUS-GEN-SD-0182 Экономическая оценка сотрудничества с новыми клиентами	29
Приложение №16 RUS-GEN-SD-0183 Перечень товарных групп и размер премий	30
Приложение №17 RUS-GEN-SD-0184 Типовой договор поставки	30
Приложение №18 Коммерческая политика Санofi Пастер Россия (в отношении вакцин)	30
КОНЕЦ ДОКУМЕНТА	30

	RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санофи Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению дохо- дами	

1. ВВЕДЕНИЕ

1.1. ЦЕЛЬ

Настоящая Коммерческая политика (далее по тексту – «Политика») регламентирует взаимодействие АО «Санофи Россия» (далее по тексту – Общество или АО «Санофи Россия» или «САНОФИ») с потенциальными или действующими контрагентами (далее по тексту – «контрагентами» или «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 производства 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 контрагентов о коммерческих условиях работы с Обществом и их изменениях.

1.2. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ

Настоящая Политика применяется для регламентирования отношений Общества с Коммерческими партнерами при принятии решения о возможности взаимодействия и заключения (продления, прекращения) договора поставки на территории Российской Федерации, шаблон которого разрабатывается и предоставляется Обществом (далее – «Стандартный договор»), лекарственных препаратов, прошедших все этапы технологического процесса, в т.ч. окончательную упаковку и иных видов продукции, в т.ч. медицинских изделий и парфюмерно-косметической продукции, импортируемых Обществом в Российскую Федерацию и/или производимых Обществом или компаниями, входящими в группу лиц Общества, а также компаниями, не входящими в группу лиц Общества и оказывающими Обществу услуги по производству лекарственных препаратов на основании договора, и/или лекарственных препаратов, реализуемых Обществом на основании соответствующих договоров (далее «Продукции»).

2. ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ


2.1. 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

RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0

	RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санofi Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению дохо- дами	

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 Этики САНОФИ, которому следует Общество как компания группы САНОФИ, расположенный на странице Интернет по адресу: <http://www.sanofi.ru/l/ru/ru/layout.jsp?cnt=1C1D21AD-F308-462B-BA0C-2A0DDB7EB118> («Кодекс Этики»).


Кодекс Этики применяется к деятельности всех сотрудников Общества, а также согласно правилам, установленным в Кодексе Этики, 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 Этики Обществом является обязанностью каждого сотрудника, контрагента и Коммерческого партнера Общества, который вступает во взаимоотношения, подпадающие под действие Кодекса Этики.

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.

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.

2.2. КРИТЕРИИ ВЫБОРА КОММЕРЧЕСКИХ ПАРТНЕРОВ

Выбор Коммерческого партнера производится на основании процедуры due diligence (далее «Комплексная проверка»). Комплексная проверка – это процедура проверки Коммерческого партнера на соответствие критериям, перечисленным в пункте 2.2.2 настоящей Политики.

	RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санофи Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению дохо- дами	

Процедура Комплексной проверки, включая сроки ее проведения, описана в пункте 2.3 и основана на сборе, анализе и оценке информации и документов о Коммерческом партнере. По результатам Комплексной проверки Оценочный комитет Общества (далее «Оценочный комитет» или «Комитет») коллегиально принимает 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 договора с Коммерческим партнером. Общество уведомляет Коммерческого партнера о принятом решении в порядке и сроки, установленные в пункте 2.3 настоящей Политики.

2.2.1. Вопросы, подлежащие исследованию при выборе Коммерческих партнеров

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 критериям, установленным настоящей Коммерческой политикой в отношении его:


- Правоспособности;
- Финансовой состоятельности;
- Деловой репутации.

Результатом анализа Коммерческого партнера на соответствие критериям, перечисленным в настоящем пункте 2.2.2, является решение о возможности заключения/продления Стандартного договора в порядке и в сроки, установленные пунктом 2.3 настоящей Политики, либо решение об отказе в заключении/продлении Стандартного договора, либо решение о прекращении/расторжении действующего 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 2.2.2.1, 2.2.2.2. и 2.2.2.3.

2.2.2. Критерии, подлежащие применению при оценке Коммерческого партнера

При оценке Коммерческого партнера применяются критерии оценки 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, необходимые для эффективного ведения коммерческой деятельности.

В дополнение к критериям оценки Коммерческого партнера, установленным пунктами 2.2.2.1-2.2.2.3 ниже, Коммерческий партнер, с которым были прекращены отношения по причине его неактивности и который вновь обращается с просьбой о заключении договора с Обществом, должен обосновать наличие у него реальных намерений осуществлять закупку и реализацию Продукции в соответствии с пунктом 2.6.2 настоящей Политики.

	RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санofi Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению дохо- дами	

2.2.2.1. Критерии оценки правоспособности Коммерческого партнера:

2.2.2.1.1. Наличие регистрации в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя (подтверждается заверенной Коммерческим партнером¹ копией Свидетельства о государственной регистрации в ЕГРЮЛ);

2.2.2.1.2. Наличие заполненной Карточки поставщика со всеми основными данными (включая, ОГРН, ИНН/КПП данного Коммерческого партнера), образец которой прилагается к настоящей Политике ([ПРИЛОЖЕНИЕ №6 RUS-GEN-SD-0173 Карточка коммерческого партнера](#));

2.2.2.1.3. Наличие документов, подтверждающих полномочия единоличного исполнительного органа юридического лица и главного бухгалтера (подтверждаются заверенными Коммерческим партнером копиями протокола общего собрания (иного органа Коммерческого партнера) о назначении на должность, решения (приказа) о назначении (если применимо), доверенности (если применимо) и заверенной Коммерческим партнером копией действующей редакции устава со всеми изменениями и дополнениями);

2.2.2.1.4. Отсутствие в открытой базе данных по адресу: <http://egrul.nalog.ru> информации о ликвидации Коммерческого партнера;


2.2.2.1.5. Отсутствие в открытой базе данных по адресу: <http://bankrot.fedresurs.ru> информации о банкротстве Коммерческого партнера;

2.2.2.1.6. Наличие действующей лицензии на осуществление фармацевтической деятельности (подтверждается заверенной Коммерческим партнером копией лицензии);

2.2.2.1.7. Отсутствие на момент проведения Комплексной проверки Коммерческого партнера факта проведения проверки Коммерческого партнера уполномоченным государственным органом в связи с предполагаемыми нарушениями лицензионных условий Коммерческим партнером. 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 проверки Коммерческого партнера до завершения проверки и требовать от Коммерческого партнера предоставления акта проверяющего органа о результатах проверки

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

¹ Копия заверенного Коммерческим партнером документа должна быть прошита (в случае, если документ содержит более одного листа), заверена подписью уполномоченного лица и печатью Коммерческого партнера.

	RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санofi Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению дохо- дами	

2.2.2.2. Критерии оценки финансовой состоятельности Коммерческого партнера:

2.2.2.2.1. 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));

2.2.2.2.2. Нахождение на учете в налоговом органе (подтверждается заверенной Коммерческим партнером копией Свидетельства о постановке на учет в налоговом органе);

2.2.2.2.3. Отсутствие задолженностей по уплате налоговых и иных обязательных платежей, что подтверждается соответствующей справкой из налогового органа;

2.2.2.2.4. Финансовое состояние Коммерческого партнера, согласно предоставленным бухгалтерским документам, должно быть устойчивым и соответствовать следующим критериям:

2.2.2.2.5. Коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода = стр. 1200 Бухгалтерского баланса / стр. 1500 Бухгалтерского баланса => 1;

2.2.2.2.6. Коэффициент финансовой автономии (Отношение собственного капитала к общей сумме активов) = строка 1300 Бухгалтерского баланса / строка 1600 Бухгалтерского баланса =>5%;

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


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

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.

2.2.2.3. Принципы и критерии оценки деловой репутации Коммерческого партнера

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

RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0

	RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санofi Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению дохо- дами	

2.2.2.3.1.1. 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.

2.2.2.3.1.2. 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 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.

2.2.2.3.1.3. 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 пе-

	RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санофи Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению дохо- дами	

редача 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 Этики, быть в курсе текущих изменений, путем прохождения тренингов; предоставлять документы для Комплексной проверки (Due Diligence) в порядке и сроки, установленные настоящей Коммерческой политикой; включать в 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 Этики.

2.2.2.3.2. Критерии оценки деловой репутации Коммерческого партнера

2.2.2.3.2.1. Наличие полных и достоверных сведений в Антикоррупционной анкете и Уведомлении о порядке использования конфиденциальной информации с заполненными ответами на все вопросы и подписанного Согласия соблюдать антикоррупционные требования (согласно [Приложение №2 RUS-GEN-SD-0083 Антикоррупционная анкета и уведомление о порядке использования конфиденциальной информации](#));

2.2.2.3.2.2. 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;

	RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санофи Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению дохо- дами	

2.2.2.3.2.3. Наличие согласия Коммерческого партнера заключить с Обществом Стандартный договор, включающий положения о соблюдении правил деловой этики, действующего законодательства, включая антикоррупционное законодательство;

2.2.2.3.2.4. Отсутствие в Анкете фактов или сведений, которые свидетельствуют о существующем или потенциальном нарушении Кодекса Этики, 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;

2.2.2.3.2.5. 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;


2.2.2.3.2.6. 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, приостановить проведение проверки и не принимать решение о заключении договора до момента принятия соответствующим уполномоченным органом акта о привлечении к уголовной, административной, гражданской и дисциплинарной ответственности или акта о прекращении рассмотрения данных обстоятельств;

2.2.2.3.2.7. 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;

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

2.2.2.3.2.9. Отсутствие Коммерческого партнера либо его аффилированных лиц в реестрах недобросовестных поставщиков, которые ведутся в соответствии с Федеральным законом № 44-ФЗ и Федеральным законом № 223-ФЗ;

2.2.2.3.2.10. 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;

	RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санofi Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению дохо- дами	

2.2.2.3.2.11. Отсутствие за последние три года установленных вступившим в законную силу решением суда фактов участия Коммерческого партнера либо его аффилированных лиц в картелях, в том числе в сговорах при проведении закупок для государственных и муниципальных нужд.

2.2.3. Последствия несоответствия Коммерческого партнера критериям, указанным в пункте 2.2.2.

Несоответствие любому из критериев, указанных в пунктах 2.2.2.1, 2.2.2.2, 2.2.2.3 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.


Если Коммерческий партнер не соответствует критериям, приведенным в пункте 2.2.2.3.2.6. , Общество обязано, в соответствии с пунктом 2.3.2 настоящей Политики, запросить у Коммерческого партнера 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 договора.

2.3. ПРОЦЕДУРА РАССМОТРЕНИЯ ЗАЯВОК НА ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ С ОБЩЕСТВОМ

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 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 пунктом 2.3 Политики.

2.3.1. Основания для начала процедуры проверки Коммерческого партнера

2.3.1.1. Коммерческий партнер обращается в Общество в Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами официальным письмом, направляемым курьером с уведомлением о вручении или по почте с уведомлением о вручении, с запросом о заключении договора купли-продажи Продукции. Срок принятия решения о подписании Стандартного договора по запросу Коммерческого партнера, обратившегося в Общество впервые, не должен

	RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санофи Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению дохо- дами	


превышать 120 дней с даты поступления запроса в Общество. 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 договора между Коммерческим партнером и Обществом. Коммерческий партнер составляет запрос на бланке за подписью уполномоченного лица, заверенной печатью и отправляет в Общество с курьером с уведомлением о вручении или по почте с уведомлением о вручении. Вместе с запросом Коммерческие партнеры направляют в Общество пакет документов согласно списку, содержащемуся в пункте 2.3.2 настоящей Политики. При рассмотрении запроса Коммерческого партнера, обратившегося в Общество впервые сотрудник Департамента по управлению выручкой и доходами заполняет Форму одобрения нового дистрибьютора ([ПРИЛОЖЕНИЕ №6 RUS-GEN-SD-0173 Карточка коммерческого партнера](#)). Данную Форму сотрудник Департамента по управлению выручкой и доходами вместе с пакетом документов согласно списку, содержащемуся в пункте 2.3.2, отправляет на утверждение лицам, указанным в Листе одобрения. Лист одобрения является неотъемлемой частью Формы одобрения нового дистрибьютора

2.3.1.2. Запрос и документы направляется Коммерческим партнером по адресу Общества: 125009, г. Москва, ул. Тверская, 22, Бизнес Центр «Саммит»

2.3.1.3. Оценка существующих Коммерческих партнеров может также проводиться Обществом 1 раз в 2 года и может начинаться не более чем за 3 месяца до момента истечения срока действующего договора в целях заключения договора с Коммерческим партнером на новый срок. Такая проверка проводится по инициативе команды Due Diligence. В этом случае специалист команды Due Diligence направляет в Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами уведомление о начале проверки, содержащее список документов, предусмотренных пунктом 2.3.2 настоящей Политики, которые Коммерческий партнер должен предоставить Обществу, и срок для их предоставления, для последующей передачи Коммерческому партнеру. После получения запрошенных документов Комитет Общества осуществляет их проверку в соответствии с порядком и сроками, предусмотренными в ст. 2.3.3 настоящей Политики.

2.3.1.4. Комитет состоит из уполномоченных представителей Финансового департамента (два представителя, один из которых - специалист команды Due Diligence), Департамента по соблюдению корпоративных правил и бизнес-этики Общества (далее – «Члены Комитета»). Комитет имеет право приглашать сотрудников Департамента по управлению выручкой и доходами для участия в своих заседаниях. Специалист команды Due Diligence организует работу Комитета и процедуру Комплексной проверки. Заседания Комитета могут проводиться как в очной форме, так и заочно в соответствии с пунктами 2.3.3.5 и 2.3.3.6 настоящей Политики.

2.3.2. Список документов, предоставляемых Коммерческим партнером в Общество для проведения Комплексной проверки.

	RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санофи Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению дохо- дами	

Общество проводит оценку соответствия Коммерческого партнера критериям, содержащимся в пункте 2.2 настоящей Политики, на основании следующих документов:

2.3.2.1. подписанная уполномоченным лицом и заверенная печатью анкета, заполненная в соответствии с формой Анкеты и Согласия, приведенной в [Приложение №2 RUS-GEN-SD-0083 Антикоррупционная анкета и уведомление о порядке использования конфиденциальной информации](#) к настоящей Политике. Анкета включает Согласие следовать антикоррупционным принципам и Уведомление о порядке использования конфиденциальной информации;

2.3.2.2. заверенная Коммерческим партнером копия Свидетельства о постановке на учет в налоговом органе;

2.3.2.3. заверенная Коммерческим партнером копия Свидетельства о государственной регистрации в ЕГРЮЛ;

2.3.2.4. выписка из ЕГРЮЛ (полученная в течение 10 рабочих дней, предшествующих направлению в Общество);

2.3.2.5. заполненная, подписанная уполномоченным лицом и заверенная печатью Карточка Коммерческого партнера со всеми основными данными (включая, ОГРН, ИНН/КПП Коммерческого партнера) ([ПРИЛОЖЕНИЕ №6 RUS-GEN-SD-0173 Карточка коммерческого партнера](#));


2.3.2.6. заверенные 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;

2.3.2.7. заверенная Коммерческим партнером копия действующей лицензии на осуществление фармацевтической деятельности со всеми приложениями (если применимо);

2.3.2.8. заверенные Коммерческим партнером копии 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);

2.3.2.9. заверенная Коммерческим партнером копия действующей редакции устава со всеми изменениями и дополнениями;

2.3.2.10. подписанный уполномоченным лицом и заверенный печатью список административных и судебных разбирательств, связанных с нарушением антикоррупционного RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0

	RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санofi Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению дохо- дами	

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;

2.3.2.11. справкой из налогового органа, подтверждающей отсутствие задолженностей по уплате обязательных платежей.

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


В случае непредставления Коммерческим партнером какого-либо из перечисленных выше документов или предоставления таких документов не в полном объеме Общество направляет такому Коммерческому партнеру повторный запрос на представление документов с установлением разумного срока на их представление. В случае их неполучения в указанный срок 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.

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

Проверка Коммерческих партнеров осуществляется Комитетом в соответствии с указанными ниже процедурой и сроками.

2.3.3.1. В течение 3-х рабочих дней после получения от Коммерческого партнера письменного запроса с предложением о заключении/ продлении Стандартного договора и документов, предусмотренных в пункте 2.3.2 настоящей Политики, Директор Департамента по управлению выручкой и доходами назначает сотрудника своего Департамента, ответственного за работу с Коммерческим партнером, и уведомляет специалиста команды Due Diligence о назначении ответственного сотрудника Департамента по управлению выручкой и доходами и о поступлении документов от Коммерческого партнера в Общество.

Сотрудник Департамента по управлению выручкой и доходами, ответственный за работу с соответствующим Коммерческим партнером, в срок не более 2-х (двух) рабочих дней с момента назначения заполняет Внутренний опросный лист комплексной проверки ([Приложение №3 RUS-GEN-SD-0084 Внутренний опросный лист комплексной проверки коммерческого партнера](#)), и направляет его и документы, полученные от Коммерческого партнера, специалисту команды Due Diligence .

	RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санофи Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению дохо- дами	

2.3.3.2. Специалист команды Due Diligence проверяет полученные документы на предмет их соответствия пункту 2.3.2 и принимает решение о начале Комплексной проверки или отказе от ее проведения.

Специалист команды Due Diligence инициирует процедуру Комплексной проверки в отношении Коммерческого партнера в течение 5 рабочих дней с даты поступления письменного запроса.

Специалист команды Due Diligence не имеет возможности инициации процедуры Комплексной проверки, если Коммерческий партнер не направил Обществу в полном объеме документы, предусмотренные пунктом 2.3.2 настоящей Политики после их повторного запроса. В этом случае специалист команды Due Diligence уведомляет об этом сотрудника Департамента по управлению выручкой и доходами, ответственного за работу с Коммерческим партнером, который направляет Коммерческому партнеру отказ письменно с указанием причин в течение 10 рабочих дней с даты получения Обществом запроса.

2.3.3.3. Специалист команды Due Diligence рассматривает документы Коммерческого партнера и/или запрашивает специалиста по безопасности о проверке Коммерческого партнера на соответствие Коммерческого партнера и его деловых практик Кодексу Этики, а также на наличие/отсутствие ложных или недостоверных или неполных данных и информации, предоставленных Коммерческим партнером в Анкете. По результатам данного рассмотрения специалист команды Due Diligence заполняет Список потенциальных индикаторов риска ([Приложение №4 RUS-GEN-SD-0085 Список потенциальных индикаторов риска](#)) и готовит письменное заключение о соответствии или несоответствии Коммерческого партнера критериям, предусмотренным 2.2.2.3 настоящей Политики.


Специалист команды Due Diligence также получает:

2.3.3.3.1. Экономическую оценку сотрудничества с новыми клиентами ([Приложение №15 RUS-GEN-SD-0182 Экономическая оценка сотрудничества с новыми клиентами](#)).

2.3.3.3.2. Заключение уполномоченного специалиста Финансового департамента о соответствии Коммерческого партнера критериям оценки финансовой состоятельности Коммерческого партнера, перечисленным в пункте 2.2.2.2 настоящей Политики, а также

2.3.3.3.3. Заключение специалиста команды Due Diligence о соответствии Коммерческого партнера критериям правоспособности, приведенным в пункте 2.2.2.1 настоящей Политики.

2.3.3.3.4. Заключение, указанные в пункте 2.3.3.3 настоящей Политики, должны быть подготовлены не позднее 30 (тридцати) рабочих дней с момента обращения специалиста команды Due Diligence к уполномоченным сотрудникам с запросом. Все Заключение размещаются специалистом команды Due Diligence в электронной комнате Коммерческого партнера.

	RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санофи Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению дохо- дами	

2.3.3.3.5. Специалист команды Due Diligence не позднее 5 (пяти) рабочих дней с момента размещения в электронной комнате Коммерческого партнера Заключений, предусмотренных в пункте 2.3.3.3 настоящей Политики, направляет членам Комитета уведомление о наличии полного комплекта документов Коммерческого партнера в электронной комнате. Вместе с уведомлением специалист команды Due Diligence направляет членам Комитета запрос о голосовании в электронной форме посредством подключения к специализированному электронному ресурсу или о дате очного заседания Комитета, на котором будет рассматриваться вопрос о возможности заключения или продления Стандартного договора Обществом с Коммерческим партнером. Специалист команды Due Diligence обязан созвать очное заседание Комитета, если в рамках электронного голосования сотрудник Департамента по соблюдению корпоративных правил и бизнес этики обозначил в своем заключении наличие этических и коррупционных рисков в случае установления/продолжения сотрудничества с Коммерческим партнером.

2.3.3.4. Заседание Комитета созывается специалистом команды Due Diligence и должно состояться в течение 15 (пятнадцати) рабочих дней с момента направления членам Комитета уведомлений, предусмотренных в пункте 2.3.3.3.5 настоящей Политики.

2.3.3.5. Заседание Комитета правомочно (имеет кворум), если на нем присутствуют или участвуют иным доступным способом все члены Комитета. Руководитель команды Due Diligence или его представитель председательствует на заседаниях Комитета и отвечает за ведение протокола заседания.


2.3.3.6. Иными допустимыми способами участия в заседании Комитета являются:

2.3.3.6.1. Участие в заседании с использованием средств телефонной и видеосвязи

2.3.3.6.2. Участие в заседании посредством предварительно направления членам Комитета своего мнения в письменной форме по всем вопросам повестки дня заседания, включая голосование в электронной комнате Коммерческого партнера.

2.3.3.7. В ходе рассмотрения документов и принятия решения о соответствии Коммерческого партнера критериям, установленным в пункте 2.2 и пункте 2.5.8 настоящей Политики, с целью получения дополнительной информации или документов, необходимых для выяснения возможности принятия мер, направленных на снижение рисков, связанных с несоответствием Коммерческого партнера критериям, предусмотренным пунктами 2.2.2.3.2.4 – 2.2.2.3.2.7 настоящей Политики, Председатель Комитета может объявить перерыв в заседании Комитета на срок не более 15 (пятнадцати) рабочих дней.

2.3.3.8. Комитет делает заключение о соответствии/несоответствии Коммерческого партнера критериям, установленным в пункте 2.2 и пункте 2.5.8 настоящей Политики, и принимает решение о возможности/невозможности заключения или продления Стандартного договора между Коммерческим партнером и Обществом. Заключение и решение оформляются протоколом Комитета. Протокол составляется специалистом команды Due Diligence в течение 3-х рабочих дней с даты проведения заседания Комитета и направляется на согласование RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0

	RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санофи Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению дохо- дами	

членам Комитета в электронном виде. Согласованный документ хранится в специализированном электронном ресурсе.

2.3.3.9. Специалист команды Due Diligence может оформить выписку из протокола за своей подписью для направления Коммерческому партнеру через сотрудника Департамента по управлению выручкой и доходами, ответственного за работу с Коммерческим партнером.


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

Положительное решение принимается, если Коммерческий партнер соответствует всем критериям, предусмотренным в пункте 2.2 и пункте 2.5.8 настоящей Политики. Положительное решение требует единогласного одобрения/голосования всеми Членами Комитета.

2.3.3.10. Решение об отказе в заключении договора поставки с Коммерческим партнером; 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 пункте 2.2 и пункте 2.5.8 настоящей Политики. Отказ от заключения или продления, а также решение о прекращении/ расторжении договора по причинам несоответствия требованиям к деловой репутации Коммерческого партнера должен содержать указание на право Коммерческого партнера обратиться в суд.

2.3.3.11. Сотрудник Департамента по управлению выручкой и доходами, ответственный за работу с Коммерческим партнером или Начальник отдела по работе с дистрибьюторами в течение 10 (десяти) рабочих дней с даты заседания Комитета готовит письменный ответ Коммерческому партнеру, в котором Коммерческий партнер извещается о решении Комитета и, в случае принятия Комитетом отрицательного решения, о причинах такого решения. В случае принятия положительного решения Коммерческому партнеру одновременно с ответом направляется проект Стандартного договора. Письменный ответ подписывает Сотрудник Департамента по управлению выручкой и доходами, ответственный за работу с Коммерческим партнером или Начальник отдела по работе с дистрибьюторами, после чего он направляется Коммерческому партнеру курьером с уведомлением о вручении или по почте с уведомлением о вручении.

2.3.3.12. Ответ в отношении запроса Коммерческого партнера должен быть отправлен Коммерческому партнеру не позднее 30 (тридцати) рабочих дней с момента предоставления Коммерческим партнером всех документов, предусмотренных в данной Политике (при условии, что в процессе анализа документации Коммерческого партнера у Комитета не возникает дополнительных вопросов, вызванных предоставлением неполной информации). Если с момента запроса Обществом у (потенциального) Коммерческого партнера документов, предусмотренных данной Коммерческой политикой, прошло более 30 рабочих дней, и (потен-

	RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санофи Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению дохо- дами	

циальный) Коммерческий партнер не предоставил обществу все документы в полном объеме, Общество отказывает (потенциальному) Коммерческому партнеру в заключении/ продлении Стандартного договора.

2.3.3.13. Кроме того, решение об одностороннем отказе от исполнения или о прекращении договора с Коммерческим партнером может быть принято Комитетом на основании обращения сотрудника Общества в соответствии с порядком, предусмотренным пунктами 2.3.3.4 – 2.3.3.12 и 2.6.2 данной Политики, в случае если со стороны Коммерческого партнера имеются существенные нарушения договора с Обществом, предусмотренные законодательством Российской Федерации, а также указанным договором с Обществом.

2.3.4. Стандартный договор поставки Продукции приведен в [Приложение №17 RUS-GEN-SD-0184 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.

2.4. ПРОЦЕДУРА РАССМОТРЕНИЯ ЗАЯВОК НА ПОСТАВКУ ПРОДУКЦИИ


2.4.1. 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 управлению выручкой и доходами и Финансового департамента в течение десяти (10) рабочих дней с даты поступления заявки в Общество.

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.

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

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

2.4.2.2. 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

	RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санofi Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению дохо- дами	

осуществить поставку в соответствии с условиями заявки без нарушения обязательств перед третьими лицами.

2.4.3. Мотивированное 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.

2.5. ОБЩИЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВОК ПРОДУКЦИИ

2.5.1. 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.


2.5.2. 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.

2.5.3. 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.

2.5.4. 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.

2.5.5. 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:

- копии декларации о соответствии / сертификата соответствия;
- оригинала товарной накладной;
- оригинала счета-фактуры на сумму поставки;

	RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санофи Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению дохо- дами	

- 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.

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.

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

2.5.7. Общество отгружает Продукцию на условиях 100% предоплаты (базовый вариант). По решению Кредитного Комитета, принимаемому в том числе в соответствии с Кредитной политикой Общества, допускаются отгрузки Продукции на условиях отсрочки платежа на срок до 120 дней в Коммерческом канале и до 90 дней в Бюджетном сегменте и Аптечном канале в адрес Коммерческих партнеров, соответствующих нижеуказанным критериям и обратившихся к Обществу с запросом о предоставлении отсрочки платежа:


i) договорные отношения с Коммерческим партнером у АО «Санофи Россия» существуют более 12 (двенадцати) 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
 ii) при условии, что в рамках договорных отношений с Обществом Коммерческий партнер доказал свою добросовестность, а именно:

2.5.7.1. 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, за исключением случаев, предусмотренных в пунктах 2.5.7.2 и 2.5.7.3 ниже;

2.5.7.2. 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;

2.5.7.3. Отсутствие существенной просрочки платежа в течение 12 месяцев, предшествующих моменту получения заявки на поставку продукции; существенной считается просрочка, в результате которой средняя доля просроченной задолженности Коммерческого партнера за предыдущие 12 месяцев превысила 15% от в общей суммы дебиторской задолженности такого Коммерческого партнера.

2.5.8. Поскольку Общество заинтересовано в эффективной организации взаимодействия с Коммерческими партнерами, закупающими Продукцию напрямую у Общества и в RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0

	RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санофи Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению дохо- дами	

оптимизации своих ресурсов, Общество устанавливает в [Приложение №7 RUS-GEN-SD-0174 Политика поощрения коммерческих партнеров](#) к Коммерческой Политике минимальный размер закупок для своих Коммерческих партнеров («Объем сотрудничества»). В этой связи, для заключения договора на поставку Продукции с новым (впервые обратившимся с заявкой на заключение договора поставки Продукции) Коммерческим партнером, Общество оценивает способность потенциального Коммерческого партнера соблюдать Объем сотрудничества на основании оборота потенциального Коммерческого партнера за год, предшествующий его обращению в Общество, рассчитанного следующим образом:

Оборот Коммерческого партнера = $(y / x) * 100\%$,
 (где y – Объем сотрудничества;
 x – процент доли Общества на рынке по данным IMS).


Если сотрудничество с Коммерческим партнером начинается после начала календарного года, план закупок устанавливается, исходя из Объема сотрудничества, рассчитанного пропорционально остаточному периоду до конца календарного года.

Если закупки Коммерческого партнера по всем сегментам/каналам продаж в течение календарного года ниже Объема сотрудничества, то Общество имеет право расторгнуть Стандартный договор с таким Коммерческим партнером и отказать ему в сотрудничестве со следующего календарного года. Если сотрудничество с Коммерческим партнером началось после начала календарного года, и Коммерческий партнер не закупил Продукции согласно Объему сотрудничества, рассчитанному пропорционально остаточному периоду до конца календарного года, то Общество имеет право расторгнуть Стандартный договор с таким Коммерческим партнером и отказать ему в сотрудничестве со следующего календарного года.

2.5.9. 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 биологически активных добавок к пище (БАД) и 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 Коммерческий партнер могут согласовать предоставление расширенной отчетности по договору о предоставлении информационных услуг.

2.5.10. Условия предоставления скидок и премий Коммерческому партнеру устанавливаются в [Приложение №7 RUS-GEN-SD-0174 Политика поощрения коммерческих партнеров](#) (в отношении лекарственных препаратов (за исключением вакцин), косметических средств и изделий медицинского назначения) и в [Приложении № 18 Коммерческая политика Санофи Пастер Россия](#) (в отношении вакцин) к настоящей Коммерческой политике.

2.5.11. Общество предлагает Коммерческим партнерам регулярно, не реже, чем один раз в три года, проходить аудит качества АО «Санофи Россия» с целью подтверждения соответствия RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0

	RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санофи Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению дохо- дами	

требованиям надлежащей практики дистрибьюции, установленной в [Приложение №5 RUS-GEN-SD-0172 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](#). При этом Общество обращает внимание Коммерческих партнеров, что прохождение аудита качества осуществляется Коммерческим партнером по собственному желанию на основании запроса, направленного им в Общество, и не является обязательным.


2.6. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

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

2.6.2. Основания отказа Общества от исполнения договорных обязательств. Общество оставляет за собой право отказаться от исполнения договорных обязательств и расторгнуть договор с Коммерческим партнером в случаях существенных нарушений со стороны Коммерческого партнера договора между Коммерческим партнером и Обществом,. Решение о расторжении договорных отношений принимается Комитетом при наличии документов или доказательств, свидетельствующих о существовании нарушений, которые приводят или могут привести к тому, что Коммерческий партнер не соответствует критериям, предусмотренным пунктом 2.2 настоящей Политики. Такое прекращение коммерческих отношений 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.

Общество также оставляет за собой право расторгнуть договор с Коммерческим партнером в одностороннем порядке путем направления уведомления за 30 дней до даты расторжения, в случае если 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 САНОФИ в рамках коммерческих условий, предусмотренных настоящей Политикой, а также в иных случаях, перечисленных в пункте 2.5.8 настоящей Коммерческой политики. Решение о расторжении договорных отношений принимается совместно представителями Департамента по управлению выручкой и доходами и Финансового департаментов на основании внутренней информации САНОФИ о полученных заявках и отгрузках в течение рассматриваемого периода.

При этом прекращение отношений с Коммерческим партнером по этому основанию не препятствует ему в будущем пройти вновь всю процедуру комплексной проверки на соответствие критериям Коммерческого партнера САНОФИ, установленную в пункте 5 настоящей Политики, и, в случае полного соответствия данным критериям, получить право на заключение договора с САНОФИ.

	RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санофи Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению дохо- дами	

2.6.3. Прохождение комплексной экспертизы (Due Diligence) существующими Коммерческими партнерами.

Существующие Коммерческие партнеры проходят регулярную процедуру комплексной экспертизы (Due Diligence) согласно положениям настоящей Политики 1 раз в 2 года. 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.

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

2.6.5. 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.

2.6.6. 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.


2.7. КЛЮЧЕВЫЕ ИНДИКАТОРЫ

2.7.1. Заключение контракта на поставку с Коммерческим партнером:

Коммерческий партнер имеет право закупать Продукцию у Общества на основании заключенного дистрибьюторского соглашения. Дистрибьюторское соглашение может быть подписано на два года при соответствии Коммерческого партнера критериям, указанным в пункте 2.2 настоящей Политики.

2.7.2. Политика поощрения Коммерческих партнеров:

2.7.2.1. Коммерческий партнер в праве получать скидки и премии, указанные в настоящей Политике и действующие в соответствующий отчетный период.

	RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санофи Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению дохо- дами	

2.7.2.2. Размер скидок и премий, а также период их действия указан в приложениях к настоящей Политике. Вновь подписанные приложения отменяют действия предыдущих коммерческих условий.

2.7.2.3. Плановые показатели на отчетный период зафиксированы в дополнительных соглашениях к договору поставки с каждым Коммерческим партнером.


2.7.2.4. Выплата скидок и премий осуществляется на основании подписанных Актов о предоставлении премий с каждым Коммерческим партнером.

2.7.2.5. Отклонения в типах, а также размерах поощрения, закрепленных в настоящей Политике:

Общество вправе выплачивать скидки/премии, не установленные настоящей Политикой поощрения, в частности, в случае проведения Обществом специальных маркетинговых акций, при условии соблюдения указанных в настоящей Политике поощрения принципов предоставления скидок / премий, включая принцип равнодоступности скидок / премий для всех Коммерческих партнеров, соблюдающих условия их предоставления. Данные скидки/премии документируются в специальной форме и утверждаются всеми заинтересованными сторонами.

2.7.3. Выплата скидок / премий при выполнении условий предоставления соответствующих поощрений:

В целях соблюдения принципа разделения обязанностей выплата скидок/премий согласно настоящей Политике подтверждается ответственным лицом отдела Финансового контроля.

	RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санofi Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению дохо- дами	

3. 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

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

№	Процесс	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	Отдел Финансового контроля	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	I	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: 2.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санофи Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению дохо- дами	

4. УПРАВЛЕНИЕ ДОКУМЕНТАЦИЕЙ

4.1. История изменений

Версия	Дата вступления в действие	Изменения	Автор
1.0		Создание	Зеленская О.
2.0		Внесение изменений в общие условия поставок продукции и др.	Белокопытов С.

4.2. Основные положения


Управление Политикой находится в ведении Менеджера по коммерческой политике; любые предложения о проведении пересмотра Политики должны быть направлены указанному сотруднику.

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

4.3. Лист дистрибуции документа. Тренинг персонала


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.
Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	Ознакомление с документом в электронном виде. Проведение тренинга.
Подразделение Логистики	Ознакомление с документом в электронном виде.
Бизнес-подразделение основных рецептурных препаратов	Ознакомление с документом в электронном виде.
Подразделение безрецептурных препаратов и товаров для здоровья (СНС)	Ознакомление с документом в электронном виде.
Бизнес-подразделение Диабет и Пралуэнт	Ознакомление с документом в электронном виде.
Бизнес-подразделение Специализированные препараты	Ознакомление с документом в электронном виде.

	RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санофи Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению дохо- дами	

5. СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ДОКУМЕНТОВ

- Управление документами качества RUS-GEN-SOP-0001
- Оценка, одобрение и мониторинг поставщиков RUS-GEN-SOP-0026
- Процедура по кредитному менеджменту для филиала Санофи(Россия) RUS-GEN-SOP-0012
- Федеральный закон о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд
- Федеральный закон о закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц
- Федеральный закон о защите конкуренции

	RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санофи Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению дохо- дами	

6. ПРИЛОЖЕНИЯ, СВЯЗАННЫЕ ДОКУМЕНТЫ

Приложение №1 RUS-COM-POL-0004 Англоязычная версия политики

Приложение №2 RUS-GEN-SD-0083 Антикоррупционная анкета и уведомление о порядке использования конфиденциальной информации

Приложение №3 RUS-GEN-SD-0084 Внутренний опросный лист комплексной проверки коммерческого партнера

Приложение №4 RUS-GEN-SD-0085 Список потенциальных индикаторов риска

Приложение №5 RUS-GEN-SD-0172 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

Приложение №6 RUS-GEN-SD-0173 Карточка коммерческого партнера

Приложение №7 RUS-GEN-SD-0174 Политика поощрения коммерческих партнеров

Приложение №8 RUS-GEN-SD-0175 Шкала для предоставления скидок за низкий остаточный срок годности

Приложение №9 RUS-GEN-SD-0176 Премия за выполнение плана по закупке общей номенклатуры продукции

Приложение №10 RUS-GEN-SD-0177 Премия за поддержание уровня товарного запаса

Приложение №11 RUS-GEN-SD-0178 Премия за закупку отдельных наименований продукции в профессиональном канале поставок


Приложение №12 RUS-GEN-SD-0179 Премия своевременную и досрочную оплату счетов

Приложение №13 RUS-GEN-SD-0180 Премия за достижение согласованного объема продаж продукции в рамках бюджетного сегмента

Приложение №14 RUS-GEN-SD-0181 Премия за достижение согласованного объема продаж продукции в рамках коммерческого канала поставок

Приложение №15 RUS-GEN-SD-0182 Экономическая оценка сотрудничества с новыми клиентами

RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0

	RUS-COM-POL-0004 версия: 2.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санофи Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению дохо- дами	

Приложение №16 RUS-GEN-SD-0183 Перечень товарных групп и размер премий

Приложение №17 RUS-GEN-SD-0184 Типовой договор поставки

Приложение №18 RUS-GEN-SD-0228 V 3 0 Политика поощрения коммерческих партнеров_PASTEUR

Приложение №18.1 RUS-GEN-SD-0228 V.3.0 Премия за достижение согласованного объема продаж продукции в рамках бюджетного сегмента

Приложение №18.2 RUS-GEN-SD-0228 V.3.0 Премия за достижение согласованного объема закупок продукции в рамках коммерческого канала поставок

Приложение №19 RUS-GEN-SD-0181 Премия за достижение согласованного объема продаж продукции в рамках коммерческого и бюджетного канала поставок

КОНЕЦ ДОКУМЕНТА
