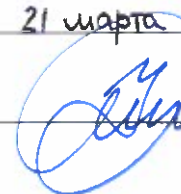


**ИЗМЕНЕНИЯ И ДОПОЛНЕНИЯ В КОММЕРЧЕСКУЮ ПОЛИТИКУ,
РЕГЛАМЕНТИРУЮЩУЮ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ АО «ФАРМСТАНДАРТ» С
КОНТРАГЕНТАМИ ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ ФУНКЦИЙ АГЕНТА ПО
АГЕНТСКОМУ ДОГОВОРУ МЕЖДУ АО «САНОФИ РОССИЯ» И АО
«ФАРМСТАНДАРТ»**

СОГЛАСОВАНО С АО «Санofi Россия»
21 марта 2019 года



О.А. Монж
Генеральный Директор



УТВЕРЖДЕНО АО «ФАРМСТАНДАРТ»
21 марта 2019 года



Г.А. Потапов
Генеральный Директор



Изменения и дополнения в Коммерческую политику, регламентирующую взаимодействие АО «Фармстандарт» с контрагентами при выполнении функций Агента по агентскому договору между АО «Санофи Россия» и АО «Фармстандарт»

С 9 января 2019 года вступают в силу следующие изменения и дополнения в Коммерческую политику, регламентирующую взаимодействие АО «Фармстандарт» с контрагентами при выполнении функций Агента по агентскому договору между АО «Санофи Россия» и АО «Фармстандарт»:

1. Абзац 5 Раздела 3 ПРИНЦИПЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА Общей части Коммерческой политики изложить в следующей редакции:

Надежность и репутация — две ключевые ценности компании ОАО «Фармстандарт» и АО «Санофи Россия». Они лежат в основе бизнеса и описаны в Кодексе Этики САНОФИ, которому следует АО «Санофи Россия» как компания группы САНОФИ, расположенный на странице Интернет по адресу: <https://www.sanofi.ru/ru/about-us/sanofi-russia/ethical-business-conduct> («Кодекс Этики»).

2. Пункт 4.2.2.1 Общей части Коммерческой политики изложить в следующей редакции:

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));

3. Пункт 4.2.2.3 Общей части Коммерческой политики изложить в следующей редакции:

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

- 4.2.2.3.1. Коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода = стр. 1200 Бухгалтерского баланса / стр. 1500 Бухгалтерского баланса $\Rightarrow 1$;
- 4.2.2.3.2. Коэффициент финансовой автономии (Отношение собственного капитала к общей сумме активов) = строка 1300 Бухгалтерского баланса / строка 1600 Бухгалтерского баланса $\Rightarrow 5\%$;
- 4.2.2.3.3. Период погашения кредитов и займов (кол-во месяцев) = (строка 1510 Бухгалтерского баланса + строка 1410 Бухгалтерского баланса) / строка 2110 Отчета о финансовых результатах ≤ 1 ;
- 4.2.2.3.4. 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.

4. Пункт 4.2.2. Общей части Коммерческой политики дополнить новым пунктом 4.2.2.4:

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

5. Пункт 4.2.3.1.1. Общей части Коммерческой политики изложить в следующей редакции:

4.2.3.1.1. 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.

6. Пункт 4.2.3.2. Общей части Коммерческой политики дополнить новыми пунктами 4.2.3.2.11. и 4.2.3.2.12.:

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

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

7. Первое предложение абзаца 2 Пункта 4.3. Общей части Коммерческой политики изложить в следующей редакции:

Если Коммерческий партнер не соответствует критериям, приведенным в пп. 4.2.3.2.4. - 4.2.3.2.7., 4.2.3.2.11. и 4.2.3.2.12., Общество обязано, в соответствии с пунктом 5.3.11. 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.

8. Первое предложение Пункта 5.1.3. Общей части Коммерческой политики изложить в следующей редакции:

5.1.3. 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.

9. Пункт 5.2.6. Общей части Коммерческой политики изложить в следующей редакции:

5.2.6. 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;

10. Пункт 5.2.10. Общей части Коммерческой политики изложить в следующей редакции:

5.2.10. подписанный уполномоченным лицом и заверенный печатью список 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;

11. Пункт 5.3.17. Общей части Коммерческой политики изложить в следующей редакции:

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

12. Первый подпункт пункта 7.5 Общей части Коммерческой политики изложить в следующей редакции:

- копии декларации о соответствии / сертификата соответствия;

13. Первое предложение Пункта 7.7.3 Общей части Коммерческой политики изложить в следующей редакции:

7.7.3 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 общей суммы дебиторской задолженности такого Коммерческого партнера.

14. Пункт 8.2. Общей части Коммерческой политики дополнить третьим абзацем в следующей редакции:

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 Разделе 5 настоящей Политики, и, в случае полного соответствия данным критериям, получить право на заключение договора с САНОФИ.

15. Пункт 11 «Бонус за достижение согласованного объема продаж в рамках бюджетного и госпитального канала» Приложения № 8 «СИСТЕМА ПРЕМИЙ (БОНУСОВ)» Специальной части Коммерческой политики изложить в следующей редакции:

«11. Бонус за достижение согласованного объема продаж в рамках бюджетного и госпитального канала.

Данный Бонус предоставляется при достижении Коммерческим партнёром по итогам Периода уровня по поставкам Продукции Компании САНОФИ в Бюджетном и Госпитальном каналах согласно объемной шкале, приведенной в Таблице №1:

Лантус	Порог, руб.	>5 000 000	>50 000 000	>100 000 000	>150 000 000	>200 000 000
	Размер бонуса		14%	15%	16%	17%
Туджео	Порог, руб.	>10 000 000	>50 000 000	>200 000 000	>500 000 000	>1 000 000 000
	Размер бонуса	16%	18%	20%	22%	24%
Алидра	Порог, руб.	>2 000 000	>10 000 000	>20 000 000	>60 000 000	>150 000 000
	Размер бонуса	16%	18%	20%	22%	24%
Инсуман	Порог, руб.	>1 000 000	>5 000 000	>10 000 000	>30 000 000	>60 000 000
	Размер бонуса	14%	15%	16%	17%	18%

Пороговые значения объема поставок Продукции фиксируется в стоимостном выражении в рублях Российской Федерации без НДС, размер Финансовой премии (бонуса) фиксируется в процентах от объема продаж Продукции в Бюджетном и Госпитальном каналах. Объем продаж Продукции рассчитывается путем умножения количества упаковок проданной Продукции на цену Прайс-Листа, действующего на момент отгрузки такой Продукции Агентом Коммерческому партнеру.

Если Коммерческий партнер выиграл аукцион (или конкурс, запрос котировок, запрос предложений, закупка у единственного поставщика в соответствии со ст.93 Федерального закона №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (кроме п.4 и 5 ст.93)) и закупил у Общества Продукцию для поставки на такой аукцион, а государственный заказчик отказался от поставки и прекратил государственный контракт, или стороны государственного контракта договорились расторгнуть государственный контракт по соглашению сторон в полном объеме или в объеме более 50% от первоначального объема Продукции, то Коммерческий партнер обязан информировать Общество о прекращении/ расторжении государственного контракта по электронной почте в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента прекращения/расторжения.

а. В случае, если Общество уже предоставило Коммерческому партнеру Премию за достижение согласованного объема продаж Продукции в рамках Бюджетного и госпитального канала по Продукции под поставку по прекращенному/ расторгнутому государственному контракту, Общество имеет право уменьшить сумму Премии, начисленной Коммерческому партнеру за очередной отчетный период, но не выплаченную ему, на сумму, равную ранее предоставленной Премии за Продукцию, в отношении которой Государственный контракт был прекращен/ расторгнут при условии, что Коммерческий партнер не предоставил доказательств отгрузки такой Продукции по другому государственному контракту.

б. Общество оставляет за собой право применить к Коммерческому партнеру штрафные санкции в виде пени в размере 0,1 % от суммы Премии, за достижение согласованного объема продаж Продукции в рамках Бюджетного и госпитального канала, уплаченной Обществом Коммерческому партнеру на основании Недостоверной информации, которая будет начисляться за каждый день с даты прекращения/расторжения соответствующего Государственного контракта и до даты возврата Обществу Премии, предоставленной Обществом Коммерческому партнеру в связи с предполагаемой поставкой по такому Государственному контракту, или до даты, в которую Коммерческий партнер добровольно уведомил Общество о прекращении/расторжении Государственного контракта, в зависимости от того, какое из этих событий произошло раньше. Пени не начисляются, если Коммерческий партнер своевременно уведомил Общество о прекращении/расторжении договора в срок, указанный в выше.

В течение трех лет с момента подачи отчета о тендерных отгрузках, Общество имеет право проверять отчет Коммерческого партнера на основании данных открытых источников, в том числе с официального сайта Единой информационной системы в сфере закупок, площадок электронных торгов, официальных сайтов государственных заказчиков, сетевого издания «Информационный ресурс СПАРК», информационно-аналитической системы «Headway Company» и др.

Если в результате такой проверки Общество выявит за один календарный год:

более 20 случаев предоставления Коммерческим партнером Недостоверной информации, или общее количество Продукции, по которому в отчетах Коммерческого партнера выявлена Недостоверная информация, составляет более 5% от общего количества Продукции, проданной дистрибьютором в Бюджетном и госпитальном каналах в течение отчетного периода, или если Общество установит, что в результате предоставления Недостоверной информации, переплата Премии за достижение согласованного объема продаж Продукции в рамках Бюджетного и госпитального канала данному Коммерческому партнеру превысит один миллион рублей за отчетный период,

то Общество имеет право:

В случае обнаружения Недостоверной информации до выплаты Премии Коммерческому партнеру за отчетный период, отказать в выплате Премии Коммерческому партнеру за поставки, в отношении которых была выявлена Недостоверная информация.

В случае обнаружения Недостоверной информации после выплаты Премии Коммерческому партнеру за отчетный период Общество в течение 15 рабочих дней с даты обнаружения Недостоверной информации имеет право направить Коммерческому партнеру Уведомление о несоответствии и приостановить выплату всей суммы Премии Коммерческому партнеру за очередной отчетный период до получения от него Документов, которые могут служить доказательством отгрузки товара по государственному контракту (далее – Документы), или до получения официальных письменных разъяснений от Коммерческого партнера о сущности и причинах выявленных несоответствий, но не более 30 календарных дней. Если Коммерческий партнер не предоставит Документы в указанный срок, Общество имеет право:

1. Уменьшить сумму Премии Коммерческого партнера за очередной отчетный период на сумму Премии за поставки, в отношении которых была выявлена Недостоверная информация; или
2. Требовать от Коммерческого партнера возврата уплаченной Обществом Премии за поставки, в отношении которых была выявлена Недостоверная информация.

Документами, которые могут служить доказательством отгрузки товара по государственному контракту, являются:

государственный контракт, подписанный обеими сторонами, и товарная накладная, подписанная обеими сторонами, или акт сдачи-приемки товаров, подписанный обеими сторонами, или подписанный акт приемочной комиссии, в котором указаны поступившие по государственному контракту торговые наименования лекарственных препаратов и их количество, или реестры отгрузки товаров в ЛПУ, подписанные поставщиком и ЛПУ.

Документы, перечисленные выше, считаются доказательством отгрузки товара по государственному контракту, если они содержат печать и подпись лица, принявшего товар. Документы подтверждают отгрузку в тендерный канал, если позволяют восстановить цепочку поставки от Коммерческого партнера до лечебного учреждения. В случае отсутствия хотя бы одного документа, позволяющего восстановить полную цепочку поставки от Коммерческого партнера до лечебного учреждения, Общество оставляет за собой право считать поставку в тендерный канал не подтвержденной.

Под несоответствием информации, содержащейся в отчете Коммерческого партнера, данным, полученным из открытых источников, или от заказчиков по государственным контрактам, Общество понимает следующие несоответствия («Недостоверная информация»):

- Несоответствия торгового наименования препарата, формы выпуска, и его дозировки, или
- Несоответствия количества препарата, отгруженного в тендерный канал конечному получателю, или
- Несоответствия номера торгов, и конечного получателя Продукции; или
- Фактическое отсутствие поставки в тендерный канал (как под аукционы, так и по разовым договорам), о которых отчитывается Коммерческий партнер.

Кроме того, Общество может по собственному усмотрению, а также в случае запросов налоговых органов, запрашивать у Коммерческого партнера, а Коммерческий партнер обязуется по запросу Общества предоставить следующую подтверждающую документацию:

- Копию государственного контракта победителя аукциона на поставку количеств Продукции, указанных в отчете Коммерческого партнера; и
- Копии товарных накладных на отгрузку вплоть до конечного получателя Продукции.

В случае непредставления Коммерческим партнером запрошенной подтверждающей документации в течение 30 календарных дней после направления Обществом соответствующего запроса, факт продажи соответствующего объема Продукции в рамках Бюджетного сегмента и госпитального канала будет считаться неподтвержденным и такой неподтвержденный объем продаж будет исключен из базы для расчета Премии в отчетном Периоде и итоговый размер Премии в отчетном Периоде будет скорректирован. Если Премия за отчетный Период на момент такой корректировки уже будет уплачена Коммерческому партнеру, то разница между суммой Премии, уплаченной Коммерческому партнеру, и суммой Премии, причитающейся Коммерческому партнеру с учетом корректировки в связи с не подтверждением объема продаж, будет вычтена из суммы Премии за достижение согласованного объема продаж Продукции в рамках Бюджетного сегмента и госпитального канала, начисленной по итогам следующего отчетного Периода.»

16. Исключить из Приложения № 8 «СИСТЕМА ПРЕМИЙ (БОНУСОВ)» Специальной части Коммерческой политики следующие пункты:

- пункт 6 «ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ»
- пункт 7 «БОНУС ЗА ВЫПОЛНЕНИЕ СОГЛАСОВАННОГО ПЛАНА ЗАКУПОК ПРОДУКЦИИ С ОГРАНИЧЕННЫМ ОСТАТОЧНЫМ СРОКОМ ГОДНОСТИ»
- пункт 8 «БОНУС ЗА ВЫВОД НА РЫНОК НОВОЙ ПРОДУКЦИИ»
- пункт 9 «БОНУСЫ ЗА ВЫПОЛНЕНИЕ НЕДЕНЕЖНЫХ УСЛОВИЙ ДОГОВОРА»
- пункт 10 «БОНУСЫ ЗА РАСШИРЕНИЕ РЫНКА»

Прошито

7 (СЕМЬ)

листа (ов)

(Монис Оксана Анатольевна, подпись)

