
	RUS-COM-POL-0004 версия: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санофи Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	


Коммерческая политика

АО «Санофи Россия»


	RUS-COM-POL-0004 версия: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санofi Россия»		Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами

СОДЕРЖАНИЕ

1.	ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ	4
2.	ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ	4
3.	ТЕРМИНОЛОГИЯ	5
4.	ОПОРНЫЕ ДОКУМЕНТЫ	6
5.	ОПИСАНИЕ ПРОЦЕССА	6
6.	ВЫБОР И КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ КОММЕРЧЕСКИХ ПАРТНЕРОВ/РАЗОВЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ	8
7.	ПРОЦЕДУРА КОМПЛЕКСНОЙ ПРОВЕРКИ	16
8.	ПРОЦЕДУРА РАССМОТРЕНИЯ ЗАЯВОК НА ПОСТАВКУ ПРОДУКЦИИ	22
9.	ОБЩИЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВОК ПРОДУКЦИИ	24
10.	ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ	29
11.	СФЕРЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	31
12.	ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА	32
13.	ПРИЛОЖЕНИЯ, СВЯЗАННЫЕ ДОКУМЕНТЫ	33
	Приложение № 1 Англоязычная версия политики	33
	Приложение № 2 Антикоррупционная анкета и уведомление о порядке использования конфиденциальной информации	33
	Приложение № 3.1 Шкала для предоставления премий за низкий остаточный срок годности в отношении Продукции Core	33
	Приложение № 3.2 Шкала для предоставления премий за низкий остаточный срок годности в отношении Продукции Foundation	33
	Приложение № 4 Список потенциальных индикаторов риска	33
	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	33
	Приложение № 6 Карточка коммерческого партнера	33
	Приложение № 7 Политика поощрения коммерческих партнеров	33
	Приложение № 8.1 Шкала для предоставления скидок за низкий остаточный срок годности в отношении Продукции Core	33

	RUS-COM-POL-0004 версия: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санофи Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

Приложение № 8.2 Шкала для предоставления скидок за низкий остаточный срок годности в отношении Продукции Foundation	33
Приложение № 9 Премия за достижение согласованного объема продаж Продукции Core и Foundation в Коммерческом канале	34
Приложение № 10 Прайс-лист для Продукции Директ Тендеринга	34
Приложение № 11 Коммерческие условия в отношении Фармстандарта	34
Приложение № 12 Премия за своевременную и скидка за досрочную оплату счетов в коммерческом и аптечном канале поставок Продукции Core и Foundation	34
Приложение № 13.1 Премия за достижение согласованного объема продаж продукции в рамках бюджетного сегмента в отношении Продукции Core	34
Приложение № 13.2 Премия за достижение согласованного объема продаж продукции в рамках бюджетного сегмента в отношении Продукции Foundation	34
Приложение № 13.3 Премия за достижение согласованного объема продаж продукции в рамках бюджетного сегмента в отношении Продукции Специализированные препараты	34
Приложение № 14 Премия за достижение согласованного объема продаж Продукции в рамках коммерческого канала поставок	34
Приложение № 15 Дополнительная Премия Core и Foundation за достижение общего уровня продаж Продукции при условии поддержания ТЗ	34
Приложение № 16 Премия Core за выполнение планов закупки Продукции в связи с запуском новых единиц Продукции	34
Приложение № 17 Типовой договор поставки	34
Приложение № 18 Политика поощрения коммерческих партнеров в отношении вакцин	34
Приложение № 18.1 Премия за достижение согласованного объема продаж Продукции в рамках бюджетного сегмента	34
Приложение № 18.2 Премия за достижение согласованного объема закупок Продукции в рамках коммерческого канала поставок	34
Приложение № 18.3 Целевой товарный запас	34
Приложение № 18.4 Прайс-лист	34
Приложение № 19 Премия за выполнение согласованного плана закупок товарных групп	34
14. ИСТОРИЯ ИЗМЕНЕНИЯ ДОКУМЕНТА	34
КОНЕЦ ДОКУМЕНТА	34

	RUS-COM-POL-0004 версия: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санофи Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ

Настоящая Коммерческая политика регламентирует взаимодействие АО «Санофи Россия» с Коммерческими партнерами и Разовыми Покупателями, содержит требования, предъявляемые к Коммерческим партнерам и Разовым покупателям (критерии выбора), процедурам и срокам принятия решений о заключении или об отказе в заключении договоров с Коммерческими партнерами/Разовыми Покупателями на поставку Продукции компании САНОФИ, порядку рассмотрения Обществом Запросов Разовых Покупателей на заключение Разового Договора, заявок Коммерческих партнеров по заключенным с Обществом договорам поставки, 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:

- ✓ Онкогематология и трансплантология
- ✓ Иммунология
- ✓ Муковисцидоз
- ✓ Кардио
- ✓ Редкие заболевания
- ✓ Диабет
- ✓ Аутоимунный диабет
- ✓ 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: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санофи Россия»		Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами

3. ТЕРМИНОЛОГИЯ

Термины, сокращения	Определение
Анкета	Как определено в п. 6.7.1
Госзакупки	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
Договор поставки или Стандартный договор	Рамочный 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
Заявка	Заявка на поставку продукции в рамках Договора поставки или в целях заключения Разового договора
Запрос	Запрос на заключение Договора поставки
Кодекс Поведения	Кодекс Поведения, которому следует Общество как компания группы САНОФИ, расположенный на странице Интернет по адресу Code of Conduct Sanofi
Коммерческий партнер	потенциальный или существующий контрагент АО «Санофи Россия», являющийся стороной Договора поставки или претендующий на его заключение
Коммерческий партнер Бюджетного сегмента	Коммерческий партнер, доля закупок которого в Бюджетном сегменте составила 60% и более от общего объема закупок у Общества за календарный год, предшествующий текущему календарному году; или за период от 1 до 4 календарных кварталов, предшествующих текущему календарному кварталу (в отношении Коммерческих партнеров, Стандартные договоры с которыми действуют менее календарного года)
Коммерческий партнер Коммерческого сегмента	Коммерческий партнер, не являющийся Коммерческим партнером в Бюджетном сегменте

	RUS-COM-POL-0004 версия: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санофи Россия»		Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами

Термины, сокращения	Определение
Комплексная проверка	процедура due diligence, проверки потенциального Коммерческого партнера на соответствие критериям, перечисленным в пункте 6.3.1 настоящей Политики, в т.ч. упрощенная процедура проверки Разового Покупателя на соответствие критериям и условиям, перечисленным в п. 6.3.2 настоящей Политики.
Общество или «САНОФИ»	АО «Санофи Россия»
Политика	Настоящая Коммерческая политика
Продукция	лекарственные препараты, прошедшие все этапы технологического процесса, в т.ч. окончательную упаковку, и 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
Разовый договор	Разовый договор на поставку свободного объема Продукции (за исключением вакцин), являющийся договором присоединения
Разовый Покупатель	Юридическое лицо, которое обратилось в АО «Санофи Россия» с целью заключения Разового Договора или с которым АО «Санофи Россия» заключило Разовый Договор.

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


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

Рабочая инструкция по кредитному менеджменту

5. ОПИСАНИЕ ПРОЦЕССА

5.1. 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

	RUS-COM-POL-0004 версия: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санофи Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

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.

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 /прекращения Стандартного договора, рассмотрения заявок на поставку Продукции и т.д.

Подходы Общества к отбору Коммерческих партнеров также применяются к Разовым Покупателям с учетом специфики взаимодействия Общества и Разовых Покупателей.

	RUS-COM-POL-0004 версия: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санofi Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	


5.2. Ключевые стадии процесса

- 5.2.1. Во взаимодействии с потенциальными и существующими Коммерческими партнерами выделяются следующие основные стадии процесса:
- 5.2.1.1. Обращение с Запросом на заключение Стандартного договора
 - 5.2.1.2. Проведение Комплексной проверки для оценки возможности (или отсутствия возможности) заключения Стандартного договора
 - 5.2.1.3. Заключение Стандартного договора (если возможно по итогам Комплексной проверки)
 - 5.2.1.4. Обращение Коммерческого партнера с Заявкой
 - 5.2.1.5. Рассмотрение Обществом Заявки и оценка наличия Продукции в объеме Заявки
 - 5.2.1.6. Осуществление поставки на условиях Стандартного договора (при наличии возможности выполнить Заявку)
 - 5.2.1.7. Оценка делового взаимодействия по итогам периода согласно настоящей Политики
- 5.2.2. Во взаимодействии с потенциальными Разовыми Покупателями выделяются следующие основные стадии процесса:
- 5.2.2.1. Обращение с Заявкой
 - 5.2.2.2. Рассмотрение Обществом Заявки и оценка наличия свободного объема Продукции для удовлетворения Заявки
 - 5.2.2.3. Проведение Комплексной проверки (при наличии свободного объема Продукции как указано выше) для оценки возможности (или отсутствия возможности) заключения Разового договора или проведение проверки актуальности сведений, ранее предоставленных Разовым Покупателем Обществу
 - 5.2.2.4. Заключение Разового договора (если возможно по итогам предыдущих этапов) в отношении объема Продукции, наличие которого подтверждено по результатам п. 5.2.2.2
 - 5.2.2.5. Осуществление поставки на условиях Разового договора

6. ВЫБОР И КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ КОММЕРЧЕСКИХ ПАРТНЕРОВ/РАЗОВЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ

6.1. Общие положения.

- 6.1.1. Общество допускает возможность обращения потенциального или существующего Коммерческого Партнера с Запросом на заключение Стандартного договора. Общество также допускает возможность обращения потенциального Разового Покупателя с Заявкой на поставку определенного количества конкретного наименования Продукции по Разовому договору.
- 6.1.2. Процедура принятия решения о сотрудничестве с потенциальным Коммерческим партнером, а также о продолжении сотрудничества с существующим Коммерческим партнером по распространению Продукции осуществляется на основании сбора и

	RUS-COM-POL-0004 версия: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санofi Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

анализа документов и информации о Коммерческом партнере в ходе Комплексной проверки.


6.1.3. Процедура принятия решения о заключении Разового договора с потенциальным Разовым Покупателем, осуществляется на основании i) рассмотрения Заявки Разового Покупателя согласно разделу 9 Политики и ii) сбора и анализа документов и информации о Разовом Покупателе в ходе Комплексной проверки или проверки актуальности ранее предоставленных Разовым Покупателем документов и информации.

6.1.4. 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.

6.1.5. Процедура Комплексной проверки, основана на сборе, анализе и оценке информации и документов о Коммерческом партнере/Разовом Покупателе. По результатам Комплексной проверки должно быть принято решение о соответствии или несоответствии Коммерческого партнера/Разового Покупателя критериям, установленным Обществом в настоящей Политике, и мотивированное решение о возможности (или отсутствии возможности) заключения или о прекращении Стандартного договора с Коммерческим партнером или о возможности (или отсутствии возможности) заключения Разового Договора с Разовым Покупателем. Общество уведомляет Коммерческого партнера/Разового Покупателя о принятом решении в порядке и сроки, установленные в пункте 7.6.5 настоящей Политики.

6.2. Критерии, подлежащие применению при оценке потенциального Коммерческого партнера/Разового Покупателя. При анализе потенциальных Коммерческих партнеров/Разовых Покупателей на предмет возможного сотрудничества, а также на предмет продолжения или прекращения сотрудничества по распространению Продукции, в ходе Комплексной проверки Общество исследует соответствие потенциального Коммерческого партнера/Разового Покупателя 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;

	RUS-COM-POL-0004 версия: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санofi Россия»		Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами

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

6.3. Результатом анализа Коммерческого партнера/Разового Покупателя на соответствие критериям, перечисленным в пункте 6.2, является решение о возможности заключения Стандартного договора/Разового договора в порядке и в сроки, установленные разделом 7 настоящей Политики, либо решение об отказе в заключении Стандартного договора/Разового договора, либо решение о прекращении/расторжении действующего Стандартного договора с Коммерческим партнером.

6.3.1. В отношении Коммерческих партнеров решение о возможности заключения Стандартного договора принимается, если они в совокупности соответствуют критериям, перечисленным в пунктах 6.4, 6.5, 6.7. настоящей Политики.

6.3.2. В отношении Разовых Покупателей решение о возможности заключения Разового договора принимается, если они в совокупности соответствуют критериям, перечисленным в пунктах 6.4, 6.5, 6.7, кроме п.6.5.5, а также если Заявка Разового Покупателя соответствует пункту 8.4. настоящей Политики.


6.4. Критерии оценки правоспособности Коммерческого партнера/Разового Покупателя:

6.4.1. Наличие регистрации Коммерческого партнера/Разового Покупателя в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя (подтверждается данными реестра ЕГРЮЛ, находящегося в открытом доступе);

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

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

6.4.4. Наличие у Коммерческого партнера/Разового Покупателя действующей лицензии на осуществление оптовой торговли лекарственными средствами для медицинского применения (подтверждается данными реестра лицензий, находящегося в открытом доступе, в т.ч. на сайте roszdravnadzor.gov.ru); при этом если на момент проведения Комплексной проверки Коммерческого партнера/Разового Покупателя Обществу станет известно о проведении уполномоченным органом проверки соответствия Коммерческого партнера/Разового Покупателя, 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/Разового Покупателя предоставления акта проверяющего органа о результатах проверки. Результат Комплексной проверки может быть пересмотрен с учетом акта проверяющего органа о результатах проверки.

	RUS-COM-POL-0004 версия: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санofi Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

6.5. Критерии оценки финансовой состоятельности Коммерческого партнера/Разового Покупателя:

6.5.1. Соблюдение Коммерческим партнером/Разовым Покупателем требований законодательства о предоставлении бухгалтерской и налоговой отчетности (подтверждается предоставлением заверенной Коммерческим партнером/Разовым Покупателем 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/Разовый Покупатель 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/Разовый Покупатель предоставляет копии Бухгалтерских балансов и Отчетов о финансовых результатах за весь период своего существования.

6.5.2. Нахождение Коммерческого партнера/Разового Покупателя на учете в налоговом органе (подтверждается данными реестра ЕГРЮЛ, находящегося в открытом доступе);

6.5.3. Отсутствие у Коммерческого партнера/Разового Покупателя задолженностей по уплате налоговых и иных обязательных платежей, (подтверждается данными из базы СПАРК);


6.5.4. Финансовое состояние Коммерческого партнера/Разового Покупателя, 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 =>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 <=1;

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

	RUS-COM-POL-0004 версия: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санofi Россия»		Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами

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:

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.6.1.4. **Error! Reference source not found.** 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/Разового Покупателя

Деловая репутация Коммерческого партнера/Разового Покупателя 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/Разового Покупателя, 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/Разовому Покупателю (и тем самым поставить других Коммерческих партнеров/Разовых Покупателей в менее выгодное положение), повлиять на выполнение обязательств Коммерческого партнера/Разового Покупателя перед Обществом или нанести ущерб репутации Общества.

«Личные интересы» понимаются в самом широком смысле, к ним относятся не только собственные интересы Коммерческого партнера/Разового Покупателя или его сотрудника, но интересы его/ее близких (как среди физических лиц, так и среди компаний). Для предотвращения конфликтов интересов Общество, Коммерческий партнер/Разовый

	RUS-COM-POL-0004 версия: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санофи Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

Покупатель и их сотрудники должны избегать ситуаций, в которых объективность их профессиональных решений может быть поставлена под сомнение.

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

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/Разовых Покупателей, 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/Разовые Покупатели САНОФИ в России, должны ознакомиться и соблюдать предписания Кодекса Поведения, быть в курсе текущих изменений, путем

	RUS-COM-POL-0004 версия: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санofi Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

прохождения тренингов; предоставлять документы для Комплексной проверки (Due Diligence) в порядке и сроки, установленные настоящей Коммерческой политикой; включать в Стандартный договор/Разовый 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 /Разового Покупателя

- 6.7.1. Наличие полных и достоверных сведений в антикоррупционной анкете (включая заявление о соблюдении конфиденциальности Risk Radar и заверения в связи с обработкой персональных данных) (согласно Приложение № 2 Антикоррупционная анкета и уведомление о порядке использования конфиденциальной информации, (далее – Анкета));
- 6.7.2. Отсутствие Коммерческого партнера/Разового Покупателя (равно как и любых его аффилированных лиц, собственников, директоров, должностных лиц) в любом из списков подозрительных коммерческих партнеров в информационной системе, которая используется Обществом 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 Коммерческим партнером/Разовым Покупателем, его отдельными сотрудниками или лицами, входящих в группу лиц Коммерческого партнера/Разового Покупателя;
- 6.7.4. Отсутствие фактов коррупционных правонарушений с участием Коммерческого партнера/Разового Покупателя, 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 Единого реестра участников закупок (<https://zakupki.gov.ru>);
- 6.7.5. Отсутствие информации по результатам проведенной САНОФИ проверки о возможных коррупционных правонарушениях с участием Коммерческого партнера/Разового Покупателя, 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/Разового Покупателя 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/Разового договора до предоставления потенциальным Коммерческим партнером/Разовым покупателем

	RUS-COM-POL-0004 версия: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санofi Россия»		Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами

запрашиваемой информации и документов. Результат Комплексной проверки может быть пересмотрен с учетом предоставленных документов и информации;

6.7.6. Отсутствие информации по результатам проведенной Обществом проверки о наличии лиц, занимающих должности государственных/муниципальных служащих и/или имеющих конфликт интересов с Обществом при осуществлении ими своих должностных обязанностей, среди менеджмента/конечных владельцев Коммерческого партнера/Разового Покупателя или членов их семей;

6.7.7. Отсутствие информации по результатам проведенной Обществом проверки о предоставлении Коммерческим партнером/Разовым Покупателем, в т.ч. в Анкете и/или, заверениях, предоставляемых Разовым Покупателем согласно п. 7.3.8.2 недостоверных и/или неполных сведений;

6.7.8. Отсутствие Коммерческого партнера/Разового Покупателя 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/Разового Покупателя 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/Разового Покупателя критериям, указанным в пункте 6.3 Политики.

6.8.1. Несоответствие Коммерческого партнера/Разового Покупателя критериям, которые установлены для них в пункте 6.3., является основанием для отказа Обществом от вступления в договорные отношения с потенциальным Коммерческим партнером/Разовым Покупателем, а также для отказа в продлении или для расторжения договорных отношений с действующими Коммерческими партнерами.

6.8.2. Если Коммерческий партнер/Разовый Покупатель не соответствует критериям, приведенным в пункте 6.7.5., Общество обязано запросить у Коммерческого партнера/Разового Покупателя 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/Разового Покупателя предоставить информацию и документы или уклонение от предоставления в таком случае является основанием для отказа Обществом такому Коммерческому партнеру/Разовому Покупателю в заключении/ Стандартного договора/Разового договора или основанием для расторжения действующего Стандартного договора/Разового договора.

6.8.3. Если Разовый Покупатель не соответствует критерию, приведенному в п. 6.7.7 Политики Общество ограничивает возможность обращения такого контрагента с

	RUS-COM-POL-0004 версия: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санofi Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

Заявкой на 1 год с момента обнаружения факта предоставления недостоверных и/или неполных сведений.

7. ПРОЦЕДУРА КОМПЛЕКСНОЙ ПРОВЕРКИ

7.1. Общие положения

7.1.1. Комплексная проверка организована в электронной системе, используемой Обществом. Система содержит всю рассмотренную в рамках проверки информацию, результаты ее анализа и принятое по итогам решение.

7.1.1.1. Условием прохождения Комплексной проверки является внесение в данных Коммерческого партнера/Разового Покупателя в систему прохождения Комплексной проверки, для чего необходимо предоставление Коммерческим партнером/Разовым Покупателем согласия с правилами работы в системе, установленными оператором этой системы (в случае самостоятельной загрузки данных в систему), а также заверений в связи с обработкой персональных данных, предоставляемых оператору системы и/или Обществу.

7.1.2. В случае выявления потенциальных индикаторов риска оператор системы направляет соответствующую информацию ответственному(ым) представителю(ям) Юридического Департамента, отделов кредитного контроля, качества, безопасности а также Департамента по соблюдению корпоративных правил и бизнес этики, Департамента по коммерческим операциям и управлению доходами, которые анализируют информацию о Коммерческом партнере/Разовом Покупателе и оценивают соответствие Коммерческого партнера/Разового Покупателя критериям, указанным в пунктах 6.4, 6.5, 6.7. настоящей Политики в соответствии с пунктом 6.3.


7.1.3. Решение по итогам Комплексной проверки принимается согласно п. 7.6 настоящей Политики.

7.2. Начало процедуры Комплексной проверки

7.2.1. Основанием для начала процедуры Комплексной проверки Коммерческого партнера является его обращение в Общество в Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами с Запросом в виде официального письма на бланке Коммерческого партнера, за подписью уполномоченного лица, заверенного печатью и направленного курьером с уведомлением о вручении или по почте с уведомлением о вручении. Запрос направляется Коммерческим партнером по адресу Общества: 125375, г. Москва, ул. Тверская, 22, Бизнес Центр «Саммит».

Основанием для начала процедуры Комплексной проверки Разового Покупателя (или проверки актуальности ранее предоставленных им документов и информации) является решение Общества об удовлетворении Заявки Разового Покупателя на поставку, принимаемое в соответствии с разделом 8 настоящей Политики.

7.2.2. Срок принятия решения о подписании Стандартного договора по Запросу Коммерческого партнера, не должен превышать 120 дней с даты поступления Запроса в Общество. При этом срок заполнения Анкеты и предоставления иных

	RUS-COM-POL-0004 версия: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санofi Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

документов и информации потенциальным Коммерческим партнером/Разовым Покупателем не учитывается в составе вышеуказанных сроков. Существующий Коммерческий партнер обращается в Общество в Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами с Запросом о заключении Стандартного договора на следующий период 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 предоставленному им адресу электронной почты ссылку для доступа в систему прохождения Комплексной проверки для загрузки запрашиваемых Обществом документов и информации или запрос на предоставление информации и документов в иной форме.


7.2.3.1. Поскольку предполагается, что Заявка Разового покупателя это исключительный случай, вызванный невозможностью обеспечить срочную поставку Продукции конечному покупателю в отсутствие договора между Разовым покупателем и Обществом, Общество берет на себя повышенные обязательства по направлению сотрудником Департамента по коммерческим операциям и управлению доходами в адрес Разового покупателя Анкету и запрос на предоставление информации и документов в течение 1 рабочего дня с даты получения Заявки Разового Покупателя. Общество оставляет за собой право увеличить этот срок в случае поступления большого количества запросов от Разовых покупателей.

7.2.4. Прохождение Комплексной проверки (Due Diligence).

7.2.4.1. 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. 7.6.5 Политики (с учетом допустимого округления срока в пределах календарного квартала).

7.2.4.2. Поскольку Разовые Покупатели проходят Комплексную проверку, результаты Комплексной проверки Разового Покупателя действительны в течение 2 месяцев с даты Спецификации, подписанной по итогам Комплексной проверки. В случае получения Заявки Разового Покупателя по истечении этого срока Комплексная проверка проводится заново. Общество имеет право в рамках Комплексной проверки провести проверку актуальности сведений, содержащихся в Анкете.

7.2.4.3. При наличии информации о возможном несоответствии Коммерческого партнера критериям, предусмотренным п. 6.7. Политики Общество вправе предпринять действия, необходимые для уточнения информации и ее

	RUS-COM-POL-0004 версия: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санofi Россия»		Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами

подтверждения или опровержения, а также провести проверку вне зависимости от ограничений, установленных настоящей Политикой.

7.2.4.4. При наличии информации о i) реорганизации Коммерческого партнера или Разового Покупателя, которая имела место в период после прохождения последней Комплексной проверки и была осуществлена в форме присоединения или выделения; или ii) изменении корпоративного контроля Коммерческого партнера или Разового Покупателя, которое имела место в период после прохождения последней Комплексной проверки, Общество вправе провести внеочередную Комплексную проверку с учетом следующих особенностей:


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

7.2.4.4.2. В случае реорганизации Коммерческого партнера/Разового Покупателя 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.


7.2.4.5. Под корпоративным контролем для целей п. 7.2.4.4 Политики понимается (i) владение, прямое или косвенное, через одного или нескольких посредников, с возможностью контролировать действия Коммерческого партнера/Разового Покупателя, 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/Разового Покупателя.

7.2.5. Ответственность за своевременную инициацию Комплексной проверки, ее сопровождение, организацию предоставления всей необходимой для принятия решения информации и документов, мониторинг ее завершения и коммуникацию результатов Коммерческому партнеру/Разовому Покупателю возложена на Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами. Порядок Комплексной проверки установлен в CRUS-QU-WIN-0055773 «Рабочая инструкция по комплексной проверке контрагентов».

7.3. Список документов, предоставляемых Коммерческим партнером/Разовым Покупателем в Общество для проведения Комплексной проверки. Общество проводит оценку соответствия Коммерческого партнера/Разового Покупателя критериям согласно пункту 6.3 на основании следующих документов, подгруженных Коммерческим партнером в систему прохождения Комплексной проверки Общества или заполненных Коммерческим партнером в указанной системе или предоставленных Разовым Покупателем Обществу для внесения в систему:

	RUS-COM-POL-0004 версия: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санofi Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

- 7.3.1. Заполненная в системе прохождения Комплексной проверки уполномоченным лицом Коммерческого партнера или предоставленная Обществу уполномоченным лицом Разового Покупателя Анкета. Анкета включает согласия и заверения, указанные в п. 7.1.1.1.
- 7.3.2. Скан-копия заверенной Коммерческим партнером/Разовым Покупателем 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/Разовый Покупатель 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/Разового Покупателя;
- 7.3.3. Скан-копия заверенных Коммерческим партнером/Разовым Покупателем копий протокола общего собрания (иного органа Коммерческого партнера/Разового Покупателя) о назначении на должность единоличного исполнительного органа юридического лица и его главного бухгалтера, решения (приказа) о назначении (если применимо), доверенности (если применимо);
- 7.3.4. Скан-копия заверенной Коммерческим партнером/Разовым Покупателем копии действующей редакции устава со всеми изменениями и дополнениями;
- 7.3.5. Скан-копия подписанного уполномоченным лицом и заверенного печатью списка административных и судебных разбирательств, связанных с нарушением антикоррупционного законодательства, в которых участвует Коммерческий партнер/Разовый Покупатель и его аффилированные лица или по которым Коммерческий партнер /Разовый Покупатель 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);
- 7.3.6. Скан-копия выписки из реестра акционеров на дату запроса (для акционерных обществ при отсутствии данной информации в системе СПАРК), заверенной Коммерческим партнером/Разовым Покупателем;
- 7.3.7. Если Коммерческим партнером/Разовым Покупателем является индивидуальный предприниматель, также предоставляется копия паспорта лица, имеющего статус индивидуального предпринимателя;
- 7.3.8. Если Общество приняло решение провести проверку актуальности ранее предоставленных Разовым Покупателем документов и информации Общество имеет право запросить Разового Покупателя:
- 7.3.8.1. заполнить Анкету в полном объеме, при этом Разовый Покупатель должен поставить отметку относительно каждого пункта, являются ли сообщаемые сведения новыми относительно Анкеты, предоставленной в прошлый раз.

	RUS-COM-POL-0004 версия: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санofi Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

7.3.8.2. Предоставить заверения в письменном виде за подписью уполномоченного представителя Разового Покупателя (с приложением документа, подтверждающего его полномочия), что за период с даты предоставления Разовым Покупателем документов и информации в рамках процедуры Комплексной проверки по день подписания заверений Разовый Покупатель не подавал бухгалтерский баланс и Отчет о финансовых результатах в налоговые органы, не произошла смена органов управления и конечных владельцев Разового Покупателя, не было назначения главного бухгалтера, не было изменений в уставе Разового Покупателя, не была назначена или проведена проверка лицензирующим органом, не возбуждено дело о коррупционных правонарушениях с участием Разового Покупателя, его аффилированных лиц, или сотрудников, или связанных с ними лиц, не проводилась реорганизация Разового Покупателя в форме присоединения или выделения, не было изменения изменения корпоративного контроля Разового Покупателя.

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/Разового Покупателя указанным в Политике критериям.

7.4.2. В ходе рассмотрения документов и принятия решения о соответствии Коммерческого партнера/Разового Покупателя критериям, установленным в пункте 6.3. настоящей Политики, Общество имеет право:

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

7.5. Последствия непредоставления документов и сведений Коммерческим партнером/Разовым Покупателем.

7.5.1. В случае непредставления Коммерческим партнером/Разовым Покупателем документов и 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/Разовому Покупателю ссылки для доступа в систему прохождения Комплексной проверки/запроса на предоставление документов по электронной почте направляет такому Коммерческому партнеру/Разовому Покупателю 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/ запроса на предоставление документов по электронной почте, Общество имеет право не рассматривать запрос Коммерческого партнера/Разового Покупателя о заключении

	RUS-COM-POL-0004 версия: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санofi Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

Стандартного договора/Разового Договора, поскольку отсутствие соответствующих документов не дает возможности Обществу сделать вывод о соответствии Коммерческого партнера/Разового Покупателя критериям, установленным настоящей Политикой для всех Коммерческих партнеров/Покупателей в равной мере.

7.5.2. Если с момента запроса Обществом у Коммерческого партнера/Разового Покупателя документов, предусмотренных данной Коммерческой политикой, прошло более 30 рабочих дней, и Коммерческий партнер/Разовый Покупатель не предоставил Обществу все документы в полном объеме, Общество отказывает i) Коммерческому партнеру в заключении Стандартного договора, ii) Разовому Покупателю в заключении Разового договора.

7.6. Процедура и сроки принятия решения по итогам Комплексной проверки.


7.6.1. Генеральный директор Общества или лицо, назначенное им соответствующим приказом, принимает решение о возможности заключения или отказе в заключении Стандартного договора/Разового договора. При этом срок принятия решения о заключении Разового Договора по Заявке Разового Покупателя не должен превышать 10 рабочих дней с даты поступления Заявки в Общество

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

7.6.3. Решение о возможности заключения Стандартного договора/Разового договора с Коммерческим партнером/Разовым Покупателем принимается, если Коммерческий партнер/Разовый Покупатель соответствует критериям, предусмотренным в пунктах 6.3.1 - 6.3.2 настоящей Политики соответственно.

7.6.4. Решение об отказе в заключении Договора поставки/Разового договора 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 6.3.1 - 6.3.2 настоящей Политики, а также с учетом положений п. 7.5, 6.8.2 настоящей Политики.

7.6.5. Сотрудник Департамента по коммерческим операциям и управлению доходами, ответственный за работу с Коммерческим партнером или Директор по коммерческим операциям и управлению доходами МСО Евразия и Россия или Руководитель направления по коммерческим операциям и развитию партнерства 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.

	RUS-COM-POL-0004 версия: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санofi Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

7.6.6. В случае принятия положительного решения Коммерческому партнеру/Разовому Покупателю одновременно с ответом направляется проект Стандартного договора/Спецификация соответственно. Вышеуказанный письменный ответ направляется Коммерческому партнеру/Разовому Покупателю курьером с уведомлением о вручении или по почте с уведомлением о вручении или по электронной почте, сообщенной Коммерческим партнером/Разовым Покупателем.

7.6.7. Стандартный договор поставки Продукции приведен в **Error! Reference source not found.** 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. Разовый договор является договором присоединения. Текст Разового договора размещается на сайте Общества, ссылка на него приводится в спецификации на поставку. Подписывая спецификацию Разовый Покупатель принимает условия Разового договора в полном объеме.

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 или по Заявке Разового Покупателя с учетом положений п. 8.4. и раздела 7 настоящей Политики 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/Разового Покупателя, его складских помещений и транспортных средств лицензионным требованиям в связи с предполагаемым нарушением лицензионных требований, Общество вправе приостановить процедуру рассмотрения Заявки Коммерческого партнера/Разового Покупателя до завершения проверки и требовать от Коммерческого партнера/Разового Покупателя 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;

	RUS-COM-POL-0004 версия: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санofi Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

8.3.3. Размер Заявки 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. Заявка Разового Покупателя может быть направлена в отношении любого наименования Продукции, реализуемой Обществом Коммерческим партнерам, за исключением вакцин и продукции, закупаемой согласно Постановлению Правительства № 1416¹, и должна включать в себя наименование СКЮ Продукции и запрашиваемое Разовым Покупателем количество. Заявка Разового Покупателя может быть удовлетворена при одновременном выполнении следующих условий:

8.4.1. Заявка оформлена на бланке, подписана уполномоченным лицом Разового Покупателя и заверена печатью

8.4.2. Наличие у Общества свободного объема запрашиваемого СКЮ Продукции в количестве согласно Заявке в том календарном месяце, в котором поступила Заявка.


8.4.2.1. Свободный объем Продукции определяется на ежемесячной основе в отношении каждого СКЮ, содержащегося в прайс-листе Общества. При определении свободного объема Продукции учитывается среднемесячный объем товарного запаса на основе исторических данных, минимальный товарный запас Общества, прогнозный объем поставок от поставщиков Общества, среднемесячный прогноз продаж Общества на основе исторических данных, прогнозируемый рост спроса в текущем году на основе исторических данных и иные экономически важные параметры. Порядок расчета свободного объема утверждается решением Комитета по управлению коммерческим операциям и доходами и фиксируется в рабочей инструкции по управлению коммерческой политикой к STD-000081 - Commercial Policy and Contracting Management

8.4.3. Направление Заявки в пределах установленных лимитов (1 Заявка в календарный месяц от одного Разового Покупателя);

8.4.4. Подтверждение подачи Разовым Покупателем заявки на участие в Госзакупке или предоставление контракта, заключенного по итогам Госзакупки (если Заявка Разового Покупателя содержит СКЮ Продукции, которые продаются только в Бюджетном сегменте)

8.5. Решение о возможности или об отсутствии возможности выполнить Заявку направляется Коммерческому партнеру не позднее десяти (10) рабочих дней с момента получения

¹ Постановление Правительства РФ от 26.11.2018 N 1416 "О порядке организации обеспечения лекарственными препаратами лиц, больных гемофилией, муковисцидозом, гипофизарным нанизмом, болезнью Гоше, злокачественными новообразованиями лимфоидной, кроветворной и родственных им тканей, рассеянным склерозом, гемолитико-уремическим синдромом, юношеским артритом с системным началом, мукополисахаридозом I, II и VI типов, апластической анемией неуточненной, наследственным дефицитом факторов II (фибриногена), VII (лабильного), X (Стюарта - Прауэра), лиц после трансплантации органов и (или) тканей, а также о признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации"

	RUS-COM-POL-0004 версия: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санофи Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

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.

8.6. Решение о возможности или об отсутствии возможности выполнить Заявку направляется Разовому Покупателю не позднее 3 (трех) рабочих дней с момента получения Обществом Заявки Разового Покупателя. В случае положительного решения Разовому Покупателю направляется запрос на предоставление информации для проведения Комплексной Проверки.

9. ОБЩИЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВОК ПРОДУКЦИИ

9.1. Отгрузки Продукции осуществляются Обществом только в рамках Стандартного договора/Разового договора, содержащего в том числе условия, приведенные ниже. Условия Стандартного договора/Разового 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. Перечень Продукции Общества, которая может быть поставлена Разовому Покупателю, определяется согласно п. 8.4.

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 Коммерческого партнера/Разового 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 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;

	RUS-COM-POL-0004 версия: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санofi Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

- 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);
- 2-ой экземпляр протокола согласования цен, подписанный уполномоченным представителем Коммерческого партнера/Разового 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 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:

- 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;
- 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;
- Отсутствие существенной просрочки платежа в течение 12 месяцев, предшествующих моменту получения Заявки; существенной считается просрочка, в результате которой:

	RUS-COM-POL-0004 версия: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санофи Россия»		Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами

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 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 «Санофи 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.**

9.12.1.1. **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 отрасли², устанавливает:


9.12.1.1.1. минимальный годовой объем закупок Продукции (далее – **Минимальный годовой объем закупок**):

- для Коммерческих партнеров Бюджетного сегмента в размере 200 млн рублей (с учетом НДС, без учета предоставленных скидок);

- для Коммерческих партнеров Коммерческого сегмента в размере 176 млн рублей (с учетом НДС, без учета предоставленных скидок)

9.12.1.1.2. минимальный годовой объем продаж Продукции (далее - **Минимальный годовой объем продаж**):

²<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: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санofi Россия»		Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами

- для Коммерческих партнеров Бюджетного сегмента в размере 200 млн рублей (с учетом НДС, без учета предоставленных скидок);

- для Коммерческих партнеров Коммерческого сегмента в размере 176 млн рублей (с учетом НДС, без учета предоставленных скидок)

9.12.1.2. Минимальный годовой объем закупок Продукции и Минимальный годовой объем продаж Продукции далее совокупно именуется **«Общий объем сотрудничества»**. В дополнение к Общему объему сотрудничеству Общество оставляет за собой право устанавливать отдельные минимальные объемы закупок и/или продаж на отдельные виды Продукции.


9.12.1.3. 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.

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

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

9.12.1.4.2. 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.

9.12.1.5. 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.

	RUS-COM-POL-0004 версия: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санofi Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

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 (далее – **Минимальный квартальный объем закупок**) в размере:

- 40 млн рублей (с учетом НДС, без учета предоставленных скидок) – на период 1, 2, 3 календарных кварталов 2024 г.;
- 16 млн рублей (с учетом НДС, без учета предоставленных скидок) – на период 4 календарного квартала 2024 г.

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.

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 Бюджетного сегмента.

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 полугодического объема

	RUS-COM-POL-0004 версия: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санofi Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

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. 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.

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 отказать 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**

	RUS-COM-POL-0004 версия: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санofi Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

- 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. Общество оставляет за собой право отказаться от исполнения договорных обязательств и расторгнуть Разовый договор, если Разовый Покупатель в течение 10 дней с даты вступления в силу Разового договора не осуществил предоплату или в течение 10 дней с даты сообщения Общества о готовности Продукции к отгрузке не осуществил самовывоз Продукции со склада Общества.


10.2.3. Решение об отказе от исполнения договорных обязательств и расторжении Договора поставки/Разового договора с Коммерческим партнером/Разовым Покупателем принимает Генеральный директор Общества или лицо, назначенное им соответствующим приказом.

10.2.4. 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.

10.2.5. Отказ от исполнения договорных обязательств и расторжение Разового договора с Разовым Покупателем осуществляется в одностороннем порядке путем направления уведомления за 5 дней до даты расторжения, если иное не предусмотрено законодательством или договором, заключенным между Обществом и Коммерческим партнером.

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

10.2.7. Прекращение коммерческих отношений в соответствии с настоящим п. 10.2 не лишает Общество права взыскивать с Коммерческого партнера/Разового Покупателя компенсацию за причиненный ущерб в соответствии с действующим

	RUS-COM-POL-0004 версия: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санофи Россия»		Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами

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

Информированный (I) – 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

	RUS-COM-POL-0004 версия: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санофи Россия»		Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами


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

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.

	RUS-COM-POL-0004 версия: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санофи Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

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 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

	RUS-COM-POL-0004 версия: 8.0	Дата вступления в действие:	
	Коммерческая политика АО «Санофи Россия»	Департамент по коммерческим операциям и управлению доходами	

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

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
