
	RUS-COM-POL-OP0008 v.2.0	Дата вступления в действие:	01.07.2022
	Коммерческая политика ООО «Опелла Хелскеа»	Отдел по работе с дистрибьютерами	

Коммерческая политика ООО «Опелла Хелскеа»


Информация, содержащаяся в настоящем документе, должна рассматриваться в качестве собственности компании Санофи или ее дочерних предприятий. Указанная информация не подлежит опубликованию или разглашению по каким бы то ни было причинам посторонним или третьим лицам посредством каких бы то ни было методов без предварительного письменного согласия компании Санофи. Распечатанные документы перед их использованием должны быть сверены с источниками, размещенными на ресурсах Интранета, с целью обеспечения использования корректной версии документа.

	RUS-COM-POL-OP0008 v.2.0	Дата вступления в действие:	01.07.2022
	Коммерческая политика ООО «Опелла Хелскеа»	Отдел по работе с дистрибьютерами	

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ	4
2. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ	4
3. ТЕРМИНОЛОГИЯ	4
4. ОПОРНЫЕ ДОКУМЕНТЫ	5
5. ОПИСАНИЕ ПРОЦЕССА	5
6. СФЕРЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	22
7. ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА	23
8. ПРИЛОЖЕНИЯ	24
Приложение № 1 RUS-COM-POL-OP0008 Англоязычная версия политики	24
Приложение № 2 RUS-COM-SD-OP0066 Антикоррупционная анкета и уведомление о порядке использования конфиденциальной информации	24
Приложение № 3 RUS-COM-SD-OP0027 Шкала для предоставления скидок за низкий остаточный срок годности	24
Приложение № 4 RUS-COM-SD-OP0032 Список потенциальных индикаторов риска	24
Приложение № 5 RUS-COM-SD-OP0065 Техническая оснащенность квалификация и сертификация коммерческих партнеров	24
Приложение № 6 RUS-COM-SD-OP0049 Карточка коммерческого партнера	24
Приложение № 7 RUS-COM-SD-OP0061 Политика поощрения коммерческих партнеров	24
Приложение №8 RUS-COM-SD-OP0067 Информационное письмо для потенциальных Коммерческих партнёров	24
Приложение №9.1 RUS-COM-SD-0050 Премия за выполнение плана по закупке Продукции	24
Приложение №9.2. RUS-COM-SD-0050 Премия за выполнение плана по закупке Продукции (Дополнительная премия за выполнение плана по закупке Продукции)	24
Приложение № 10 RUS-COM-SD-OP0052 Премия за выполнение планов закупки Продукции при проведении программ по поддержанию доступности Продукции	24
Приложение № 13.1 RUS-COM-SD-OP0063 Типовой договор поставки на предоплату Продукции	24
Приложение № 13.2 RUS-COM-SD-OP0063 Типовой договор поставки на постоплату Продукции	24
Приложение № 14 RUS-COM-SD-OP0064 Премия за достижение прогнозированного объема продаж Продукции	24
Приложение № 15 RUS-COM-SD-OP0056 Дополнительная Премия за выполнение плана закупок Продукции при условии поддержания Товарного Запаса	24

Информация, содержащаяся в настоящем документе, должна рассматриваться в качестве собственности компании Санофи или ее дочерних предприятий. Указанная информация не подлежит опубликованию или разглашению по каким бы то ни было причинам посторонним или третьим лицам посредством каких бы то ни было методов без предварительного письменного согласия компании Санофи. Распечатанные документы перед их использованием должны быть сверены с источниками, размещенными на ресурсах Интранета, с целью обеспечения использования корректной версии документа.

	RUS-COM-POL-OP0008 v.2.0	Дата вступления в действие:	01.07.2022
	Коммерческая политика ООО «Опелла Хелскеа»	Отдел по работе с дистрибьютерами	


9. ИСТОРИЯ ДОКУМЕНТА (не публикуется)

25

КОНЕЦ ДОКУМЕНТА

255

Информация, содержащаяся в настоящем документе, должна рассматриваться в качестве собственности компании Санофи или ее дочерних предприятий. Указанная информация не подлежит опубликованию или разглашению по каким бы то ни было причинам посторонним или третьим лицам посредством каких бы то ни было методов без предварительного письменного согласия компании Санофи. Распечатанные документы перед их использованием должны быть сверены с источниками, размещенными на ресурсах Интранета, с целью обеспечения использования корректной версии документа.

	RUS-COM-POL-OP0008 v.2.0	Дата вступления в действие:	01.07.2022
	Коммерческая политика ООО «Опелла Хелскеа»	Отдел по работе с дистрибьютерами	

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ

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

2. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ

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


	Опелла Хелскеа
Россия	Да

*кроме документов, касающихся надлежащей производственной практик

3. ТЕРМИНОЛОГИЯ

Термины, сокращения	Определение
Кодекс Этики	Кодекс Этики САНОФИ, которому следует Общество как компания группы САНОФИ, расположенный на странице Интернет по адресу https://www.sanofi.ru/-/media/Project/One-Sanofi-Web/Websites/Europe/Sanofi-RU/Home/about-us/sanofi-russia/ethical-business-conduct/RUS-Code-Of-Ethics.pdf
Коммерческий партнер	Потенциальный или существующий контрагент ООО «Опелла Хелскеа», намеревающийся осуществлять или осуществляющий закупку Продукции на основании Стандартного договора поставки
Общество	ООО «Опелла Хелскеа»
Политика	Настоящая Коммерческая политика
Продукция	Лекарственные препараты, прошедшие все этапы технологического процесса, в т.ч. окончательную упаковку и иные виды товаров, в т.ч. медицинские изделия, парфюмерно-косметическая продукция и биологически активные добавки, оптовую торговлю которыми на территории Российской Федерации осуществляет Общество на основании соответствующих договоров
Комплексная проверка	Процедура due diligence - проверка Коммерческого партнера на соответствие критериям, перечисленным в разделе 5.2. настоящей Политики
САНОФИ	Глобальная группа компаний «Sanofi», в которую входит ООО «Опелла Хелскеа»

Информация, содержащаяся в настоящем документе, должна рассматриваться в качестве собственности компании Санофи или ее дочерних предприятий. Указанная информация не подлежит опубликованию или разглашению по каким бы то ни было причинам посторонним или третьим лицам посредством каких бы то ни было методов без предварительного письменного согласия компании Санофи. Распечатанные документы перед их использованием должны быть сверены с источниками, размещенными на ресурсах Интранета, с целью обеспечения использования корректной версии документа.

	RUS-COM-POL-OP0008 v.2.0	Дата вступления в действие:	01.07.2022
	Коммерческая политика ООО «Опелла Хелскеа»	Отдел по работе с дистрибьютерами	

Термины, сокращения	Определение
Стандартный договор поставки или Стандартный договор	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
Вторичный коммерческий партнер	Потенциальный или существующий контрагент ООО «Опелла Хелскеа», за исключением действующих Коммерческих партнеров Общества, намеревающийся осуществлять или осуществляющий предоставление регулярных отчетов по обороту Продукции на основании Договора информационных услуг
Договор информационных услуг	Договор по предоставлению информации (отчетов) о закупках, продажах и остатках Продукции, которая поставляется Обществом

4. ОПОРНЫЕ ДОКУМЕНТЫ

Управление документами качества (СОП о СОПах) MEAS-SOP-000053

Управление дистрибьюторами и поставщиками услуг, вовлеченными в GxP-активности MEAS-SOP-000050

Процедура по кредитному менеджменту MEAS-SD-000327 (Приложение № 2 к Каталогу финансовых процедур).

5. ОПИСАНИЕ ПРОЦЕССА

5.1. Принципы деятельности Общества


Общество входит в группу компаний САНОФИ - одного из лидеров в области реализации фармацевтической продукции в России. Одной из основных задач Общества, в частности, является улучшение уровня здоровья населения, благодаря применению современной лекарственной терапии при лечении человека с помощью разработки и/или поставки на фармацевтический рынок 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, реализуемые Обществом, применяются для лечения многих значимых и распространенных заболеваний или смягчения их симптомов, ценовая и физическая доступность в точках розничных продаж, бесперебойность и максимальное географическое покрытие их поставок имеют особое значение.

Кроме того, некоторые поставляемые препараты являются термолабильными и требуют особых условий хранения и транспортирования, что в совокупности накладывает обязанности на Коммерческих партнеров по соблюдению условий хранения и термолабильной транспортировки продукции Общества. При этом Общество и иные компании группы САНОФИ, к которой принадлежит Общество, несут ответственность за качество, эффективность и безопасность распространяемых на рынке Российской Федерации лекарственных средств.

Информация, содержащаяся в настоящем документе, должна рассматриваться в качестве собственности компании Санофи или ее дочерних предприятий. Указанная информация не подлежит опубликованию или разглашению по каким бы то ни было причинам посторонним или третьим лицам посредством каких бы то ни было методов без предварительного письменного согласия компании Санофи. Распечатанные документы перед их использованием должны быть сверены с источниками, размещенными на ресурсах Интранета, с целью обеспечения использования корректной версии документа.

	RUS-COM-POL-OP0008 v.2.0	Дата вступления в действие:	01.07.2022
	Коммерческая политика ООО «Опелла Хелскеа»	Отдел по работе с дистрибьютерами	

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 по территории Российской Федерации. Кроме того, Коммерческие партнеры Общества должны обладать необходимыми опытом, знаниями и ресурсами для выполнения иных, не менее важных функций: такие компании являются незаменимым звеном в деятельности, связанной с оценкой качества Продукции, возможным отзывом Продукции, фармаконадзором и т.д.

Надежность и репутация — две ключевые ценности группы компаний САНОФИ. Они лежат в основе бизнеса и описаны в Кодексе Этики САНОФИ.

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

Также следует учитывать общую сложную ситуацию, складывающуюся в российской экономике, которая вызвала сложности в логистике и организации поставок продукции, в связи с чем необходимо выстраивание такой модели дистрибуции Продукции Общества, которая бы позволила наиболее полно и эффективно удовлетворять потребности конечных потребителей

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, чтобы сделать процесс отбора потенциальных и оценки существующих Коммерческих партнеров максимально понятным и прозрачным, с тем, чтобы не допустить дискриминации на всех этапах взаимодействия с Коммерческими партнерами, в том числе в процессе отбора, заключения/продления/прекращения Стандартного договора, рассмотрения заявок на поставку Продукции и т.д.


5.2. КРИТЕРИИ ВЫБОРА КОММЕРЧЕСКИХ ПАРТНЕРОВ

Для того, чтобы иметь возможность выполнять свои функции, Общество должно иметь прозрачные и предсказуемые отношения с Коммерческими партнерами, занимающимися распространением Продукции. В то время как фармацевтические продукты, поставляемые Обществом, важны для пациентов, надежность и оперативность их поставок, а также широкий охват дистрибуции, при этом с обеспечением максимально возможной короткой цепочкой поставок, обеспечивающие как физическую, так и ценовую доступность Продукции Общества для пациентов в ближайшей аптеке, имеют ключевое значение.

Именно поэтому Общество уделяет особое внимание выбору своих Коммерческих партнеров, тщательно отбирая, на недискриминационной основе, и сотрудничая только с теми компаниями, которые способны распространять фармацевтические препараты на самом высоком уровне, обеспечивая скорость, качество и надежность их доставки по территории Российской Федерации.

Общество устанавливает в Коммерческой политике определенные экономически или технологически обоснованные критерии для отбора Коммерческих партнеров, с которыми планирует вступать в договорные отношения, исходя из особенностей модели ведения бизнеса, согласно нормам, обеспечивающим прозрачную, публичную, недискриминационную процедуру выбора Коммерческого партнера. Выбор Коммерческого партнера производится на основании Комплексной проверки. Процедура Комплексной проверки, включая сроки ее

Информация, содержащаяся в настоящем документе, должна рассматриваться в качестве собственности компании Санофи или ее дочерних предприятий. Указанная информация не подлежит опубликованию или разглашению по каким бы то ни было причинам посторонним или третьим лицам посредством каких бы то ни было методов без предварительного письменного согласия компании Санофи. Распечатанные документы перед их использованием должны быть сверены с источниками, размещенными на ресурсах Интранета, с целью обеспечения использования корректной версии документа.

	RUS-COM-POL-OP0008 v.2.0	Дата вступления в действие:	01.07.2022
	Коммерческая политика ООО «Опелла Хелскеа»	Отдел по работе с дистрибьютерами	

проведения, описана в разделе 5.2. и основана на сборе, анализе и оценке информации и документов о Коммерческом партнере. По результатам Комплексной проверки должно быть принято решение о соответствии или несоответствии Коммерческого партнера критериям, установленным Обществом в настоящей Политике, и мотивированное решение о возможности (или отсутствии возможности) заключения (продления) или о прекращении договора с Коммерческим партнером согласно п. 5.3.6.5. настоящей Политики. Общество уведомляет Коммерческого партнера о принятом решении в порядке и сроки, установленные в пункте 5.3.6.6. настоящей Политики.

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


- Критерии правоспособности, включая наличие лицензий и разрешений, необходимых для осуществления деятельности, связанной с хранением, транспортировкой и продажей Продукции в соответствии с российским законодательством;
- Критерии финансовой состоятельности;
- Критерии деловой репутации;
- Критерии соответствия Коммерческого партнера требованиям к сохранению качества Продукции на всех этапах ее хранения и транспортировки;
- Критерии канала распространения Продукции;
- Критерий общего объема сотрудничества.

Результатом анализа Коммерческого партнера на соответствие критериям, перечисленным в пункте 5.2.1., является решение о возможности заключения/продления Стандартного договора в порядке и в сроки, установленные разделом 5.3. настоящей Политики, либо решение об отказе в заключении/продлении Стандартного договора, либо решение о прекращении/расторжении действующего договора с Коммерческим партнером. В отношении Коммерческих партнеров решение о возможности заключения/продления Стандартного договора принимается, если они в совокупности соответствуют всем критериям, перечисленным в разделе **5.2.** настоящей Политики.

5.2.2. Критерии оценки правоспособности Коммерческого партнера:

- а. Наличие регистрации в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя (подтверждается данными реестра ЕГРЮЛ, находящегося в открытом доступе);
- б. Наличие заполненной Карточки поставщика со всеми основными данными (включая, ОГРН, ИНН/КПП данного Коммерческого партнера), образец которой прилагается к настоящей Политике (Приложение № 6 RUS-COM-SD-OP0049 Карточка коммерческого партнера);
- в. Отсутствие в открытой базе данных по адресу: <http://egrul.nalog.ru> информации о ликвидации Коммерческого партнера;
- г. Отсутствие в открытой базе данных по адресу: <http://bankrot.fedresurs.ru> информации о банкротстве Коммерческого партнера;

Информация, содержащаяся в настоящем документе, должна рассматриваться в качестве собственности компании Санофи или ее дочерних предприятий. Указанная информация не подлежит опубликованию или разглашению по каким бы то ни было причинам посторонним или третьим лицам посредством каких бы то ни было методов без предварительного письменного согласия компании Санофи. Распечатанные документы перед их использованием должны быть сверены с источниками, размещенными на ресурсах Интранета, с целью обеспечения использования корректной версии документа.

	RUS-COM-POL-OP0008 v.2.0	Дата вступления в действие:	01.07.2022
	Коммерческая политика ООО «Опелла Хелскеа»	Отдел по работе с дистрибьютерами	

д. Наличие действующей лицензии на осуществление фармацевтической деятельности в сфере оптовой торговли лекарственными средствами или в сфере оптовой и розничной торговли лекарственными средствами (подтверждается данными реестра лицензий, находящегося в открытом доступе, в т.ч. на сайте roszdravnadzor.ru);

е. Отсутствие на момент проведения Комплексной проверки Коммерческого партнера факта проведения проверки Коммерческого партнера уполномоченным государственным органом в связи с предполагаемыми нарушениями лицензионных условий Коммерческим партнером. Если Обществу станет известно о проведении уполномоченным органом проверки соответствия Коммерческого партнера, его складских помещений и транспортных средств лицензионным требованиям в связи с предполагаемым нарушением лицензионных требований, Общество вправе требовать от Коммерческого партнера предоставления акта проверяющего органа о результатах проверки, и обязано учесть его при принятии окончательного решения по результатам Комплексной проверки.

5.2.3. Критерии оценки финансовой состоятельности Коммерческого партнера:

а) 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));

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.

б) Нахождение на учете в налоговом органе (подтверждается данными реестра ЕГРЮЛ, находящегося в открытом доступе, полученными не ранее, чем за 14 календарных дней до подачи пакета документов с целью проведения Комплексной проверки);

в) Отсутствие задолженностей по уплате налоговых и иных обязательных платежей (подтверждается данными из базы СПАРК либо справкой об отсутствии задолженности из налоговой);

г) Финансовое состояние Коммерческого партнера, согласно предоставленным бухгалтерским документам, должно быть устойчивым и соответствовать любым трем из следующих критериев:

i) Коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода = стр. 1200 Бухгалтерского баланса / стр. 1500 Бухгалтерского баланса $\Rightarrow 1$;


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

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

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

д) Выполнение Общего объема сотрудничества согласно п. 5.2.8. настоящей Политики:

Информация, содержащаяся в настоящем документе, должна рассматриваться в качестве собственности компании Санофи или ее дочерних предприятий. Указанная информация не подлежит опубликованию или разглашению по каким бы то ни было причинам посторонним или третьим лицам посредством каких бы то ни было методов без предварительного письменного согласия компании Санофи. Распечатанные документы перед их использованием должны быть сверены с источниками, размещенными на ресурсах Интранета, с целью обеспечения использования корректной версии документа.

	RUS-COM-POL-OP0008 v.2.0	Дата вступления в действие:	01.07.2022
	Коммерческая политика ООО «Опелла Хелскеа»	Отдел по работе с дистрибьютерами	

i. Для Коммерческих партнеров, являющихся в текущем году стороной Стандартного договора поставки с Обществом (или, применительно к оценке осуществляемой в 2022 г, являвшихся в 2021 г. стороной Стандартного договора поставки с АО «Санофи Россия»): выполнение Общего объема сотрудничества согласно п. 5.2.8. настоящей Политики за последний период оценки выполнения Общего объема сотрудничества

ii. Для потенциальных Коммерческих партнеров: намерение и способность потенциального Коммерческого партнера соблюдать Общий объем сотрудничества согласно п. 5.2.8. Политики. Для подтверждения вышеуказанных намерения и готовности потенциальный Коммерческий партнер предоставляет Гарантийное письмо, в котором должно подтверждаться намерение и обязательство потенциального Коммерческого партнера соблюдать Общий объем сотрудничества, а также предоставляться объективные данные, бизнес-планы и расчеты, подтверждающие способность его соблюдения. Гарантийное письмо заверяется подписью единоличного исполнительного органа и печатью (при наличии) Коммерческого партнера и загружается в систему при прохождении Комплексной проверки.

e. Сведения об исполнительном органе юридического лица, его главном бухгалтере, с предоставлением протокола общего собрания о его назначении на должность, решения о назначении, копии доверенностей (если применимо), проштампованные и заверенные уполномоченным лицом.

5.2.4. Принципы оценки деловой репутации Коммерческого партнера

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

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


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

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

Уважение принципа свободной конкуренции. Нарушения антимонопольного законодательства и законодательства о конкуренции караются штрафами и могут привести к искам по возмещению ущерба как в отношении компании, так и вовлеченных лиц. В некоторых странах серьезные нарушения, такие как незаконные соглашения о фиксировании цен или о разделе рынков с конкурентами, наказываются тюремным заключением. Проблемы, связанные с конкуренцией и антимонопольной деятельностью, могут возникнуть в связи с контактами, которые компания поддерживает со своими конкурентами, а также в связи с отношениями компании с поставщиками и клиентами.

Искоренение коррупции в любом виде. Общество прилагает все усилия для борьбы с коррупцией в любом виде в каждой стране своего присутствия, и ожидает от своих Коммерческих партнеров, что они не будут предлагать или получать, напрямую или косвенно:

Информация, содержащаяся в настоящем документе, должна рассматриваться в качестве собственности компании Санофи или ее дочерних предприятий. Указанная информация не подлежит опубликованию или разглашению по каким бы то ни было причинам посторонним или третьим лицам посредством каких бы то ни было методов без предварительного письменного согласия компании Санофи. Распечатанные документы перед их использованием должны быть сверены с источниками, размещенными на ресурсах Интранета, с целью обеспечения использования корректной версии документа.

	RUS-COM-POL-OP0008 v.2.0	Дата вступления в действие:	01.07.2022
	Коммерческая политика ООО «Опелла Хелскеа»	Отдел по работе с дистрибьютерами	

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 Общество, равно как и консультантами, агентами или представителями компании, включая Коммерческих партнеров, действующих от имени компании САНОФИ.


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

Все Коммерческие партнеры САНОФИ в России, должны ознакомиться и соблюдать предписания Кодекса Этики, быть в курсе текущих изменений, путем прохождения тренингов; предоставлять документы для Комплексной проверки (Due Diligence) в порядке и сроки, установленные настоящей Коммерческой политикой; включать в договор антикоррупционные обязательства и положения о приверженности принципам деловой этики и быть готовым к осуществлению любых других мер, направленных на обеспечение исполнения требований, установленных Кодексом Этики.

5.2.5. Критерии оценки деловой репутации Коммерческого партнера

- а) Наличие полных и достоверных сведений в Антикоррупционной анкете и Уведомлении о порядке использования конфиденциальной информации с заполненными ответами на все вопросы и подписанного Согласия соблюдать антикоррупционные требования (согласно Приложение № 2 RUS-COM-SD-OP0066 Антикоррупционная анкета и уведомление о порядке использования конфиденциальной информации);
- б) В случае присутствия Коммерческого партнера (равно как и любых его аффилированных лиц, собственников, директоров, должностных лиц) в любом из списков подозрительных коммерческих партнеров в информационной системе, которая используется в Обществе для проведения проверок контрагентов, Общество имеет право запрашивать дополнительные пояснения и документы в рамках проведения Комплексной проверки;

Информация, содержащаяся в настоящем документе, должна рассматриваться в качестве собственности компании Санофи или ее дочерних предприятий. Указанная информация не подлежит опубликованию или разглашению по каким бы то ни было причинам посторонним или третьим лицам посредством каких бы то ни было методов без предварительного письменного согласия компании Санофи. Распечатанные документы перед их использованием должны быть сверены с источниками, размещенными на ресурсах Интранета, с целью обеспечения использования корректной версии документа.


	RUS-COM-POL-OP0008 v.2.0	Дата вступления в действие:	01.07.2022
	Коммерческая политика ООО «Опелла Хелскеа»	Отдел по работе с дистрибьютерами	

- в) Отсутствие в Анкете фактов или сведений, которые свидетельствуют о существующем или потенциальном нарушении Кодекса Этики, включая нормы российского и международного законодательства о противодействии коррупции или нарушений антимонопольного законодательства Коммерческим партнером, его отдельными сотрудниками или лицами, входящих в группу лиц Коммерческого партнера;
- г) Отсутствие фактов коррупционных правонарушений с участием Коммерческого партнера, его аффилированных лиц или сотрудников, подтвержденных актами уполномоченных государственных органов Российской Федерации и иных государств, включая акты о привлечении к уголовной, административной, гражданской и иной ответственности, в т.ч. согласно данным реестра юридических лиц, привлеченных к административной ответственности за незаконное вознаграждение на сайте Генеральной Прокуратуры РФ;
- д) Отсутствие информации по результатам проведенной Обществом проверки о возможных коррупционных правонарушениях с участием Коммерческого партнера, его аффилированных лиц, или сотрудников, или связанных с ними лиц, которые не были предметом рассмотрения уполномоченными государственными органами Российской Федерации или иных государств. В случае существования такой информации Общество вправе заявить уполномоченным органам о наличии такой информации, запросить у потенциального Коммерческого партнера письменные пояснения, включая копии акта о привлечении к уголовной, административной, гражданской и дисциплинарной ответственности или акта о прекращении рассмотрения данных обстоятельств от уполномоченных органов и обязано учесть указанные документы при принятии окончательного решения по результатам Комплексной проверки;
- е) Отсутствие информации по результатам проведенной Обществом проверки о наличии среди окончательных бенефициаров Коммерческого партнера и ключевых сотрудников или членов их семей – лиц, занимающих должности государственных (муниципальных) служащих, и/или имеющих конфликт интересов с Обществом при осуществлении ими своих должностных обязанностей;
- ж) Отсутствие информации по результатам проведенной Обществом проверки о предоставлении Коммерческим партнером в Анкете недостоверных и/или неполных сведений;
- з) Отсутствие Коммерческого партнера либо его аффилированных лиц в реестрах недобросовестных поставщиков, которые ведутся в соответствии с Федеральным законом № 44-ФЗ и Федеральным законом № 223-ФЗ;
- и) Отсутствие в отношении Коммерческого Партнера или его аффилированных лиц за последние три года установленных вступившим в законную силу решением суда нарушений в области поставок контрафактных, фальсифицированных и недоброкачественных лекарственных препаратов;
- к) Отсутствие за последние три года установленных вступившим в законную силу решением суда фактов участия Коммерческого партнера либо его аффилированных лиц в картелях, в том числе в сговорах при проведении закупок для государственных и муниципальных нужд.

5.2.6. Критерии соответствия Коммерческого партнера требованиям к сохранению качества Продукции на всех этапах ее хранения и перевозки

- а) Корректное и полное заполнение квалификационного опросника по вопросам контроля качества;
- б) Прохождение проверки со стороны отдела качества Общества на предмет корректного заполнения указанного выше опросника и соответствие действительности предоставленных ответов. Как потенциальные, так и существующие Коммерческие партнеры должны предоставить свои помещения, оборудование, транспортные средства, персонал и документы, необходимые для проверки соответствия требованиям в сфере обеспечения качества Продукции, для проведения проверок представителями Общества в обычное рабочее время

Информация, содержащаяся в настоящем документе, должна рассматриваться в качестве собственности компании Санофи или ее дочерних предприятий. Указанная информация не подлежит опубликованию или разглашению по каким бы то ни было причинам посторонним или третьим лицам посредством каких бы то ни было методов без предварительного письменного согласия компании Санофи. Распечатанные документы перед их использованием должны быть сверены с источниками, размещенными на ресурсах Интранета, с целью обеспечения использования корректной версии документа.

	RUS-COM-POL-OP0008 v.2.0	Дата вступления в действие:	01.07.2022
	Коммерческая политика ООО «Опелла Хелскеа»	Отдел по работе с дистрибьютерами	

и должны оказывать поддержку и помощь во время таких проверок с целью тщательной проверки всех деталей и критериев, которые ими должны соблюдаться и перечень которых утвержден в процедуре по оценке дистрибьютеров СНС-SOP-000257 «Управление дистрибьютерами и поставщиками услуг, вовлеченными в GxP-активности ООО Опелла Хелскеа»;

в)Согласие взять на себя обязательства по соблюдению соглашения по качеству, предоставляемое Обществом, путем его подписания одновременно со Стандартным договором поставки.

5.2.7. Критерии Канала распространения Продукции

Так как Продукция Общества преимущественно реализуется в розничном канале за личные средства домохозяйств, Общество заинтересовано в максимальном сокращении длины цепочки поставок до уровня конечного потребителя, так как каждая дополнительная перепродажа приводит к повышению финальных цен на Продукцию. Для обеспечения такого сокращения Коммерческий партнер должен соответствовать следующим критериям:

а)Объем продаж фармацевтической продукции Коммерческого партнера в розничный сегмент должен составлять не менее 70% по данным независимого аналитического агентства IQVIA за предшествующий календарный год. В случае если объем продаж фармацевтической продукции Коммерческого партнера в розничный сегмент составляет менее, чем вышеуказанный показатель, но более чем 55%, Договор поставки может быть заключен при условии, если Коммерческий партнер представит обоснованный план улучшения своей компетенции в работе с розничным сегментом, который с учетом заключения Договора поставки с Обществом позволит ему достичь необходимого показателя по итогам первого года работы с Обществом, а также гарантийное письмо о его соблюдении;

б)Объем продаж Коммерческого партнера вторичным дистрибьютерам (за исключением аффилированных лиц) должен быть не более 10% по данным независимого аналитического агентства IQVIA за предшествующий календарный год.


В случае отсутствия данных Коммерческого партнера в публикуемом отчете независимого аналитического агентства IQVIA или его несогласия с данными такого отчета, Общество вправе запросить у Коммерческого партнера отчеты о поставке Продукции контрагентам за предшествующий календарный год, заверенный подписью единоличного исполнительного органа и печатью (при наличии) потенциального Коммерческого партнера в следующем формате: ИНН, Наименование контрагента, Регион поставки, Общая сумма поставки в рублях, а также прислать их в электронном формате сотруднику Отдела по работе с дистрибьютерами на адрес с доменом @sanofi.com.

5.2.8. Критерий общего объема сотрудничества

Общество заинтересовано в бесперебойном обеспечении Продукцией аптечных организаций и потребителей, для чего требуется поддержание необходимых остатков на складах Коммерческих партнеров. Именно поэтому Общество ожидает от своих Коммерческих партнеров регулярного делового взаимодействия, в т.ч. размещения заказов на имеющуюся в наличии Продукцию Общества с частотой не менее 1 раза в месяц.

Принимая во внимание тот факт, что для транспортировки лекарственных препаратов с соблюдением необходимых стандартов качества Коммерческий партнер должен использовать специальный автотранспорт, оснащенный холодильным оборудованием и механизмами контроля микроклимата внутри отсеков транспортного средства, оснащенный вместимостью 33 паллето-мест каждый, по экономическим расчетам Общества только полная загрузка транспортных средств является наиболее эффективной и минимизирует транспортные расходы Коммерческих партнеров, а также оптимизирует затраты ресурсов Общества. Исходя из вышеуказанного, принимая в расчет средневзвешенную стоимость одной паллеты Продукции Общества, устанавливается расчетный показатель общего объема

Информация, содержащаяся в настоящем документе, должна рассматриваться в качестве собственности компании Санофи или ее дочерних предприятий. Указанная информация не подлежит опубликованию или разглашению по каким бы то ни было причинам посторонним или третьим лицам посредством каких бы то ни было методов без предварительного письменного согласия компании Санофи. Распечатанные документы перед их использованием должны быть сверены с источниками, размещенными на ресурсах Интранета, с целью обеспечения использования корректной версии документа.

	RUS-COM-POL-OP0008 v.2.0	Дата вступления в действие:	01.07.2022
	Коммерческая политика ООО «Опелла Хелскеа»	Отдел по работе с дистрибьютерами	

сотрудничества по отгрузкам Продукции на одного Коммерческого партнера не менее, чем 400 миллионов рублей (включая НДС, без учета скидок) в год.

Для потенциальных Коммерческих партнеров: способность потенциального Коммерческого партнера соблюдать Общий объем сотрудничества прописывается в Гарантийном письме, как указано в абзаце ii подпункта д) пункта 5.2.3. Политики.

5.2.9. Последствия несоответствия Коммерческого партнера критериям, указанным в разделе 5.2. Политики.

Несоответствие любому из критериев, указанных в разделе 5.2. является основанием для отказа Обществом от вступления в договорные отношения с потенциальным Коммерческим партнером, а также для отказа в продлении или для расторжения договорных отношений с действующими Коммерческими партнерами.

5.3. ПРОЦЕДУРА РАССМОТРЕНИЯ ЗАЯВОК НА ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ С ОБЩЕСТВОМ

5.3.1. Общие положения

Процедура принятия решения в отношении потенциального Коммерческого партнера о сотрудничестве, а также о продолжении сотрудничества с существующим Коммерческим партнером по распространению Продукции осуществляется на основании сбора и анализа документов и информации о Коммерческом партнере в ходе Комплексной проверки. Процедура Комплексной проверки и принятие решения о заключении или продлении Стандартного договора с Коммерческим партнером или об отказе в заключении или продлении Стандартного договора осуществляются в соответствии с настоящим разделом 5.3. Политики.

Учитывая, что производственные мощности САНОФИ расположены за пределами России, с целью обеспечения постоянной доступности Продукции Общества по всей цепочке поставок, планирования объемов и резервирования производства, логистических мощностей и удовлетворения потребностей Коммерческих партнеров в Продукции, ожидается, что потенциальные Коммерческие партнеры подадут запрос на заключение Стандартного договора поставки и соответствующую документацию, как описано в настоящей Политике, в Общество не позднее 1 июля текущего года. Это позволит Обществу своевременно провести Комплексную проверку с целью подготовки к возможному заключению Стандартного договора поставки с начала января следующего календарного года.

Комплексная проверка Коммерческих партнеров (Due Diligence) организована в системе LUMA или иной системе, используемой Обществом. Система содержит всю рассмотренную в рамках проверки информацию, результаты ее анализа и принятое в отношении сотрудничества с Коммерческим партнером решение.


В случае выявления потенциальных индикаторов риска система направляет соответствующую информацию ответственному(ым) представителю(ям) Юридического, Финансового Департаментов, а также Департамента по соблюдению корпоративных правил и бизнес-этики САНОФИ, Отдела по работе с дистрибьютерами, которые анализируют информацию о Коммерческом партнере и оценивают соответствие Коммерческого партнера критериям, указанным в разделе 5.2. настоящей Политики.

Решение по итогам Комплексной проверки Коммерческих партнеров принимается согласно п. 5.3.6. настоящей Политики.

5.3.2. Основания для начала процедуры проверки Коммерческого партнера

5.3.2.1. Коммерческий партнер обращается в Общество в Отдел по работе с дистрибьютерами официальным письмом на бланке Коммерческого партнера, за подписью уполномоченного лица, заверенной печатью (при наличии), с запросом о заключении договора купли-продажи Продукции. Запрос направляется Коммерческим партнером по адресу Общества: ООО «Опелла Хелскеа», 125009, г. Москва, ул. Тверская, 22, Бизнес Центр «Саммит».

Информация, содержащаяся в настоящем документе, должна рассматриваться в качестве собственности компании Санофи или ее дочерних предприятий. Указанная информация не подлежит опубликованию или разглашению по каким бы то ни было причинам посторонним или третьим лицам посредством каких бы то ни было методов без предварительного письменного согласия компании Санофи. Распечатанные документы перед их использованием должны быть сверены с источниками, размещенными на ресурсах Интранета, с целью обеспечения использования корректной версии документа.

	RUS-COM-POL-OP0008 v.2.0	Дата вступления в действие:	01.07.2022
	Коммерческая политика ООО «Опелла Хелскеа»	Отдел по работе с дистрибьютерами	

5.3.2.2.Срок принятия решения о подписании Стандартного договора по запросу Коммерческого партнера, обратившегося в Общество впервые, не должен превышать 150 дней с даты поступления запроса (при условии своевременного предоставления всех необходимых документов и предоставления необходимых ответов/разъяснений на дополнительные запросы) в Общество. Существующий Коммерческий партнер обращается в Общество в Отдел по работе с дистрибьютерами с запросом о продлении действующего Стандартного договора не позднее, чем за 90 дней до истечения срока действующего договора между Коммерческим партнером и Обществом.

5.3.2.3. В течение 15 рабочих дней с даты получения запроса Коммерческого партнера Общество (сотрудник Отдела по работе с дистрибьютерами) направляет Коммерческому партнеру по электронной почте Информационное письмо, содержащее информацию по критериям отбора Коммерческих партнеров для обеспечения их соответствия требованиям, установленным компанией и основные условия сотрудничества.

5.3.2.4. В случае готовности потенциального Коммерческого партнера пройти процедуру Комплексной проверки, Коммерческий партнер обратным письмом подтверждает свое намерение.

5.3.2.5.В ответ на письмо потенциального Коммерческого партнера, Общество в течение 5 рабочих дней высылает проект Соглашения о конфиденциальности. После подписания со стороны потенциального Коммерческого Соглашения о конфиденциальности, Общество (сотрудник Отдела по работе с дистрибьютерами) в течение 10 дней направляет Коммерческому партнеру по электронной почте ссылку для доступа в систему прохождения Комплексной проверки для загрузки запрашиваемых Обществом документов и информации.

5.3.2.6.**Прохождение Комплексной проверки (Due Diligence) существующими Коммерческими партнерами.** Существующие Коммерческие партнеры проходят регулярную процедуру комплексной экспертизы (Due Diligence) согласно положениям настоящей Политики 1 раз в 2 года в целях заключения Стандартного договора с Коммерческим партнером на новый срок. В случае возникновения информации о потенциальных нарушениях принципов деловой этики существующим Коммерческим партнером в рамках договорных взаимоотношений Общество вправе предпринять действия, необходимые для уточнения информации и ее подтверждения или опровержения, а также провести проверку вне зависимости от ограничений, установленных настоящей Политикой.


5.3.2.7.Ответственность за своевременную инициацию проверки Коммерческого партнера, ее сопровождение, организацию предоставления всей необходимой для принятия решения информации и документов, мониторинг ее завершения и коммуникацию результатов Коммерческому партнеру возложена на Отдел по работе с дистрибьютерами. Порядок проверки Коммерческих партнеров и иных контрагентов Общества установлен в EAS-GEN-WIN-0007 «Рабочая инструкция по комплексной проверке контрагентов».

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

Общество проводит оценку соответствия Коммерческого партнера критериям, содержащимся в разделе 5.2. настоящей Политики, на основании следующих документов, подгруженных Коммерческим партнером в систему прохождения Комплексной проверки Общества или заполненных Коммерческим партнером в указанной системе:

а)Заполненная в системе прохождения Due Diligence уполномоченным лицом Коммерческого партнера анкета. Анкета включает Согласие следовать антикоррупционным принципам и Уведомление о порядке использования конфиденциальной информации;

Информация, содержащаяся в настоящем документе, должна рассматриваться в качестве собственности компании Санофи или ее дочерних предприятий. Указанная информация не подлежит опубликованию или разглашению по каким бы то ни было причинам посторонним или третьим лицам посредством каких бы то ни было методов без предварительного письменного согласия компании Санофи. Распечатанные документы перед их использованием должны быть сверены с источниками, размещенными на ресурсах Интранета, с целью обеспечения использования корректной версии документа.

	RUS-COM-POL-OP0008 v.2.0	Дата вступления в действие:	01.07.2022
	Коммерческая политика ООО «Опелла Хелскеа»	Отдел по работе с дистрибьютерами	

- б) Скан-копия заполненной, подписанной уполномоченным лицом и заверенной печатью (при наличии) Коммерческого партнера Карточки Коммерческого партнера со всеми основными данными (включая, ОГРН, ИНН/КПП Коммерческого партнера) (Приложение № 6 RUS-COM-SD-OP0049 Карточка коммерческого партнера);
- в) Скан-копия заверенной Коммерческим партнером копии Бухгалтерского баланса и Отчетов о финансовых результатах с отметкой налогового органа или с доказательствами их подачи в электронной форме за 2 последних заверенных отчетных периода (года), предшествующих направлению в Общество. Если Коммерческий партнер создан и действует менее двух отчетных периодов, копии Бухгалтерского баланса и Отчетов о финансовых результатах с отметкой налогового органа или с доказательствами их подачи в электронной форме предоставляются за весь срок существования Коммерческого партнера;
- г) Скан-копия заверенных Коммерческим партнером копий протокола общего собрания (иного органа Коммерческого партнера) о назначении на должность единоличного исполнительного органа юридического лица и его главного бухгалтера, решения (приказа) о назначении (если применимо), доверенности (если применимо);
- д) Скан-копия заверенной Коммерческим партнером копии действующей редакции устава со всеми изменениями и дополнениями;
- е) Скан-копия подписанного уполномоченным лицом и заверенного печатью (при наличии) списка административных и судебных разбирательств, связанных с нарушением антикоррупционного и антимонопольного законодательства, в которых участвует Коммерческий партнер и его аффилированные лица или по которым Коммерческий партнер и его аффилированные лица привлечены или привлекались к ответственности за последние 3 года. В случае отсутствия таких дел необходимо предоставить письмо об их отсутствии (с сохранением вышеуказанной формулировки);
- ж) Скан-копия выписки из реестра акционеров на дату запроса (для акционерных обществ при отсутствии данной информации в системе СПАРК), заверенной Коммерческим партнером;
- з) Если Коммерческим партнером является индивидуальный предприниматель, также предоставляется копия паспорта лица, имеющего статус индивидуального предпринимателя;
- и) Скан-копии иных документов, указанных в разделе 5.2. Политики.

5.3.4. **Право Общества запросить дополнительные документы и разъяснения:**


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

5.3.4.2. В ходе рассмотрения документов и принятия решения о соответствии Коммерческого партнера критериям, установленным в разделе 5.2. настоящей Политики, Общество имеет право:

- i. запросить дополнительные документы и разъяснения, если предоставленная информация не позволяет сделать однозначные выводы о соответствии Коммерческого партнера указанным в Политике критериям;
- ii. продлить срок предоставления ответа на запрос Коммерческого партнера не более чем на 30 (тридцать) рабочих дней.

5.3.5. **Последствия непредоставления документов и сведений Коммерческим партнером:**

Информация, содержащаяся в настоящем документе, должна рассматриваться в качестве собственности компании Санофи или ее дочерних предприятий. Указанная информация не подлежит опубликованию или разглашению по каким бы то ни было причинам посторонним или третьим лицам посредством каких бы то ни было методов без предварительного письменного согласия компании Санофи. Распечатанные документы перед их использованием должны быть сверены с источниками, размещенными на ресурсах Интранета, с целью обеспечения использования корректной версии документа.

	RUS-COM-POL-OP0008 v.2.0	Дата вступления в действие:	01.07.2022
	Коммерческая политика ООО «Опелла Хелскеа»	Отдел по работе с дистрибьютерами	

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

5.3.5.2. Если с момента запроса Обществом у (потенциального) Коммерческого партнера документов, предусмотренных данной Коммерческой политикой, прошло более 30 рабочих дней, и (потенциальный) Коммерческий партнер не предоставил Обществу все документы и сведения/разъяснения в полном объеме, Общество отказывает (потенциальному) Коммерческому партнеру в заключении/ продлении Стандартного договора.

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

5.3.6.1. По итогам Комплексной проверки решение о возможности заключения/продления или отказе в заключении/продлении Стандартного договора поставки Продукции на основании результатов ее проведения и рекомендаций, которые формируются Отделом по работе с дистрибьютерами, принимает Генеральный директор Общества или лицо, назначенное им соответствующим приказом.

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


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

5.3.6.4. Решение о возможности заключения Стандартного договора или о продлении договора с Коммерческим партнером принимается, если Коммерческий партнер соответствует критериям, предусмотренным в разделе 5.2. настоящей Политики.

5.3.6.5. Решение об отказе в заключении договора поставки с Коммерческим партнером или о прекращении сотрудничества с существующим Коммерческим партнером должно быть мотивированным и содержать перечень обнаруженных в результате проведенной проверки несоответствий, явившихся основанием для принятия такого решения, с учетом критериев, указанных в разделе 5.2. настоящей Политики, а также с учетом положений п.5.3.5., 5.2.9. настоящей Политики.

5.3.6.6. Сотрудник Отдела по работе с дистрибьютерами, ответственный за работу с Коммерческим партнером или Руководитель Отдела по работе с дистрибьютерами в течение 10 (десяти) рабочих дней с даты завершения Комплексной проверки готовит, подписывает и направляет Коммерческому партнеру письменный ответ, в котором Коммерческий партнер извещается о решении Общества и, в случае принятия Обществом отрицательного решения, о причинах такого решения. В случае принятия положительного решения Коммерческому партнеру одновременно с ответом направляется проект Стандартного договора. Вышеуказанный письменный ответ направляется Коммерческому партнеру курьером с уведомлением о вручении или по почте с уведомлением о вручении.

Информация, содержащаяся в настоящем документе, должна рассматриваться в качестве собственности компании Санофи или ее дочерних предприятий. Указанная информация не подлежит опубликованию или разглашению по каким бы то ни было причинам посторонним или третьим лицам посредством каких бы то ни было методов без предварительного письменного согласия компании Санофи. Распечатанные документы перед их использованием должны быть сверены с источниками, размещенными на ресурсах Интранета, с целью обеспечения использования корректной версии документа.

	RUS-COM-POL-OP0008 v.2.0	Дата вступления в действие:	01.07.2022
	Коммерческая политика ООО «Опелла Хелскеа»	Отдел по работе с дистрибьютерами	

5.3.6.7. Ответ в отношении запроса Коммерческого партнера должен быть отправлен Коммерческому партнеру не позднее 30 (тридцати) рабочих дней с момента предоставления Коммерческим партнером всех документов и информации, предусмотренных в данной Политике (при условии, что в процессе анализа документов и информации от Коммерческого партнера у Общества не возникает дополнительных вопросов, вызванных предоставлением неполной информации или необходимостью в дополнительных сведениях/информации для принятия решения по сотрудничеству с Коммерческим партнером).

5.3.6.8. Стандартный договор поставки Продукции приведен в **Ошибка! Источник ссылки не найден.** 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.

5.4. ПРОЦЕДУРА РАССМОТРЕНИЯ ЗАЯВОК НА ПОСТАВКУ ПРОДУКЦИИ

5.4.1. Принятие решения в отношении регистрации заявки Коммерческого партнера на поставку Продукции в соответствии с действующим между Обществом и Коммерческим партнером Стандартным договором осуществляется на основании совместного решения уполномоченных представителей Отдела по работе с дистрибьютерами и Финансового департамента в течение десяти (10) рабочих дней с даты поступления заявки в Общество.

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

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

5.4.2.2. Заявка оформлена на бланке, подписана уполномоченным лицом Коммерческого партнера и заверена печатью (при наличии) или направлена по электронной почте или направлена в электронной системе EDI (по указанию Поставщика, в зависимости от существующей модели обработки заявок);

5.4.2.3. при условии наличия Продукции у Общества, позволяющего ему осуществить поставку в соответствии с условиями заявки без нарушения обязательств перед третьими лицами.


5.4.3. Решение о регистрации/отказе в регистрации заявки на поставку Продукции направляется Коммерческому партнеру не позднее десяти (10) рабочих дней с момента получения Обществом заявки Коммерческого партнера. В случае положительного решения Коммерческому партнеру одновременно с решением направляется проект Спецификации. В случае отрицательного решения Коммерческому партнеру направляется ответ об отказе в регистрации заявки полностью или частично, по количеству, ассортименту или срокам годности.

5.5. ОБЩИЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВОК ПРОДУКЦИИ

5.5.1. Отгрузки Продукции осуществляются Обществом только в рамках Стандартного договора, содержащего в том числе условия, приведенные ниже. Условия Стандартного договора отражают возможности Общества по организации поставки Продукции наиболее эффективным образом.


5.5.2. Перечень Продукции Общества, которая может быть поставлена Коммерческому партнеру, указан в Прайс-листе Общества. Общество оставляет за собой право в одностороннем порядке периодически вносить изменения в Прайс-лист Общества. 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.

Информация, содержащаяся в настоящем документе, должна рассматриваться в качестве собственности компании Санофи или ее дочерних предприятий. Указанная информация не подлежит опубликованию или разглашению по каким бы то ни было причинам посторонним или третьим лицам посредством каких бы то ни было методов без предварительного письменного согласия компании Санофи. Распечатанные документы перед их использованием должны быть сверены с источниками, размещенными на ресурсах Интранета, с целью обеспечения использования корректной версии документа.

	RUS-COM-POL-OP0008 v.2.0	Дата вступления в действие:	01.07.2022
	Коммерческая политика ООО «Опелла Хелскеа»	Отдел по работе с дистрибьютерами	

- 5.5.3. Продукция поставляется отдельными партиями в соответствии со Спецификациями, в которых должны быть указаны ассортимент, цена, количество и срок годности Продукции. Спецификации подписываются Сторонами на основании зарегистрированных заявок Покупателя.
- 5.5.4. Поставки осуществляются, как правило, на условиях самовывоза со склада Общества. Срок поставки Продукции не должен превышать 10 (десяти) рабочих дней с даты регистрации заявки Коммерческого партнера, при условии подписания Сторонами Спецификации в отношении этой Продукции, если иное не согласовано Сторонами.
- 5.5.5. Общество обязуется поставлять Продукцию Покупателю на паллетах и/или в упаковке (таре), которая обеспечивала бы сохранность груза от механических повреждений при перевозке различными видами транспорта (при условии соблюдения правил перевозки и хранения Продукции перевозчиком), с использованием всех необходимых надписей и с приложением следующих документов:
- оригинала товарной накладной;
 - оригинала счета-фактуры на сумму поставки;
 - копии сертификата анализа завода-изготовителя на русском языке (либо на английском языке, с переводом на русский язык, заверенным Обществом);
 - оригинала протокола согласования цен (2 экз.), на лекарственные препараты, входящие в список ЖНВЛП, в соответствии с законодательством РФ;
 - 2-ой экземпляр протокола согласования цен, подписанный уполномоченным представителем Покупателя, должен быть возвращен Обществу в течение 10 (десяти) дней с даты его получения на складе Общества.
- 5.5.6. Цена на Продукцию закрепляется в форме прайс-листа и может быть пересмотрена путем изменения прайс-листа.
- 5.5.7. Общество отгружает Продукцию на условиях 100% предоплаты (базовый вариант).
- 5.5.8. По решению Кредитного Комитета, принимаемому в том числе в соответствии с Кредитной политикой Общества, допускаются отгрузки Продукции на условиях отсрочки платежа на срок до 90 дней в адрес Коммерческих партнеров, соответствующих нижеуказанным критериям и обратившихся к Обществу с запросом о предоставлении отсрочки платежа:
- 5.5.8.1. договорные отношения с Коммерческим партнером у Общества существуют более 24 (двадцати четырех) месяцев к моменту получения заявки на поставку Продукции и
- 5.5.8.2. при условии, что в рамках договорных отношений с Обществом Коммерческий партнер доказал свою добросовестность, а именно:
- а) 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. предусмотренных в пунктах ii – iii ниже;
 - б) 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;

Информация, содержащаяся в настоящем документе, должна рассматриваться в качестве собственности компании Санофи или ее дочерних предприятий. Указанная информация не подлежит опубликованию или разглашению по каким бы то ни было причинам посторонним или третьим лицам посредством каких бы то ни было методов без предварительного письменного согласия компании Санофи. Распечатанные документы перед их использованием должны быть сверены с источниками, размещенными на ресурсах Интранета, с целью обеспечения использования корректной версии документа.

	RUS-COM-POL-OP0008 v.2.0	Дата вступления в действие:	01.07.2022
	Коммерческая политика ООО «Опелла Хелскеа»	Отдел по работе с дистрибьютерами	

в) 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.

5.5.9. Промежуточная финансовая оценка.

На основании данных бухгалтерской отчетности Коммерческого партнера, получаемой Обществом согласно договору, Общество в целях управления своими финансовыми рисками по мере получения соответствующей информации, но не реже 1 раза в год, оценивает соответствие Коммерческого партнера следующим критериям:

а) Коэффициент роста продаж (Процентное изменение выручки текущего отчетного периода по сравнению с предыдущим)

= строка 2110 + строка 2350 Отчета о финансовых результатах за отчетный период / строка 2110 + строка 2350 Отчета о финансовых результатах за предыдущий период – 1 (расчет в %) > 0%;

б) Операционная рентабельность (Отношение операционного дохода к выручке):

(строка 2110 + строка 2350 Отчета о финансовых результатах за отчетный период) - (строка 2120 + строка 2340 Отчета о финансовых результатах за отчетный период) = Валовая прибыль;

Валовая прибыль – строка 2210 – строка 2220 Отчета о финансовых результатах за отчетный период = Операционный доход;

Операционный доход / (строка 2110 + строка 2350 Отчета о финансовых результатах за отчетный период) = расчет в % - Операционная рентабельность > 0%;

в) Совокупный финансовый результат (Чистая прибыль/убыток)

строка 2500 Отчета о финансовых результатах > 0;

г) Финансовый леверидж (соотношение заемного и собственного капитала организации)


(строка 1410 + строка 1510 Бухгалтерского баланса) / строка 1300 - значение коэффициента должно быть в диапазоне от 0 до 2;

В случае несоответствия Коммерческого партнера одному из критериев, приведенных в настоящем пункте, Общество оставляет за собой право запросить у Коммерческого партнера банковскую гарантию или иное обеспечение исполнения обязательств на условиях, предусмотренных Кредитной политикой Общества.

5.5.10. Общий объем сотрудничества и интенсивность делового взаимодействия.

5.5.10.1. Поскольку Общество заинтересовано в эффективной организации взаимодействия с Коммерческими партнерами,купающими Продукцию напрямую у Общества, Общество устанавливает минимальный объем закупки Продукции, который указан в пункте 5.2.8. настоящей Политики (с учетом НДС, без учета предоставленных скидок), за период 12 календарных месяцев с даты заключения Стандартного договора (или с даты его вступления в силу, если отличается от даты заключения) или с годовщины указанной даты.

Информация, содержащаяся в настоящем документе, должна рассматриваться в качестве собственности компании Санофи или ее дочерних предприятий. Указанная информация не подлежит опубликованию или разглашению по каким бы то ни было причинам посторонним или третьим лицам посредством каких бы то ни было методов без предварительного письменного согласия компании Санофи. Распечатанные документы перед их использованием должны быть сверены с источниками, размещенными на ресурсах Интранета, с целью обеспечения использования корректной версии документа.

	RUS-COM-POL-OP0008 v.2.0	Дата вступления в действие:	01.07.2022
	Коммерческая политика ООО «Опелла Хелскеа»	Отдел по работе с дистрибьютерами	

5.5.10.2. Если иное не установлено Коммерческой политикой, в Общий объем сотрудничества включаются закупки всех видов Продукции во всех каналах продаж.

5.5.10.3. Если закупки Коммерческого партнера по всем каналам продаж в течение 12 календарных месяцев с даты заключения Стандартного договора (или с даты его вступления в силу, если отличается от даты заключения) или с годовщины указанной даты, ниже Общего объема сотрудничества, то Общество имеет право по истечении указанного периода в 12 календарных месяцев расторгнуть Стандартный договор с таким Коммерческим партнером и отказать ему в сотрудничестве.

5.5.11. **Отчетность:** Для целей корректного прогнозирования Обществом объемов Продукции для размещения заказов на производство, мониторинга остатков и движения товарных запасов для поддержания доступности Продукции на рынке для конечных потребителей и обеспечения возможности оперативного отзыва Продукции с рынка в случае необходимости, а также мониторинга Обществом эффективности коммерческой деятельности и проверки корректности сообщаемых в отчетах показателей оборота Продукции, достигаемых аптечными организациями, с которыми у Общества заключены договоры на оказание услуг или соглашения о премировании, Коммерческий партнер должен предоставлять на еженедельной основе через оператора передачи данных Cislink отчетность по товарным запасам, закупкам и продажам Продукции, которая поставляется Обществом. Порядок предоставления отчетности согласовывается с Коммерческим партнером и отражается в договоре поставки с ним. Общество и Коммерческий партнер могут согласовать предоставление отчетности по договору о предоставлении информационных услуг в случае, если по применимой политике Коммерческого партнера предоставление соответствующих данных на бесплатной основе не является возможным. Кроме того, Общество по указанным выше причинам заинтересовано получать указанные выше отчетные данные дополнительно от Вторичных коммерческих партнеров, с которыми у Общества нет прямых договоров поставки. Для указанных целей Общество может заключать договора информационных услуг с такими Вторичными коммерческими партнерами.

Вторичный коммерческий партнер предоставляет отчетность согласно Договору информационных услуг. Договор информационных услуг может быть заключен Обществом, если доля отгрузок Вторичного коммерческого партнера внутри общего объема закупок Продукции всеми розничными продавцами, с которыми Обществом заключено Соглашение по премированию, согласно Политике по взаимодействию с розничными продавцами «Опелла Хелскеа», и доля его отгрузок внутри объема закупок не менее одного Розничного продавца составляет не менее 1% и 15% соответственно.

Стоимость информационных услуг по предоставлению отчетности определяется на основании коммерческого предложения от Коммерческого партнера или Вторичного коммерческого партнера, при условии соблюдения ее рыночного уровня, соответствия стандартному прайс-листу на аналогичные услуги, которые предлагаются иным поставщикам продукции на рынке, а также с учетом результатов переговоров между Обществом и контрагентом.


5.5.12. Условия предоставления скидок и премий Коммерческим партнерам установлены в Приложение № 7 RUS-COM-SD-OP0061 Политика поощрения коммерческих партнеров к настоящей Коммерческой политике.

5.6. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ И ПЕРЕХОДНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

5.6.1. Рекомендуемый минимальный запас товаров. Будучи социально ответственной компанией, Общество для обеспечения бездефектного наличия своей Продукции приветствует соблюдение условий поддержания рекомендованного неснижаемого товарного запаса Коммерческими партнерами.

5.6.2. Основания отказа Общества от исполнения договорных обязательств и расторжения договора.

Информация, содержащаяся в настоящем документе, должна рассматриваться в качестве собственности компании Санофи или ее дочерних предприятий. Указанная информация не подлежит опубликованию или разглашению по каким бы то ни было причинам посторонним или третьим лицам посредством каких бы то ни было методов без предварительного письменного согласия компании Санофи. Распечатанные документы перед их использованием должны быть сверены с источниками, размещенными на ресурсах Интранета, с целью обеспечения использования корректной версии документа.

	RUS-COM-POL-OP0008 v.2.0	Дата вступления в действие:	01.07.2022
	Коммерческая политика ООО «Опелла Хелскеа»	Отдел по работе с дистрибьютерами	

5.6.2.1. Общество оставляет за собой право отказаться от исполнения договорных обязательств и расторгнуть договор с Коммерческим партнером, если:

- i. со стороны Коммерческого партнера имеются существенные нарушения договора с Обществом, предусмотренные законодательством Российской Федерации, а также указанным договором с Обществом, в т.ч. нарушение, предусмотренное п. 5.5.8.2. Политики; или
- ii. имеются документы или доказательства, свидетельствующие о существовании нарушений, которые приводят или могут привести к тому, что Коммерческий партнер не соответствует критериям, предусмотренным разделом 5.2. 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 имеющуюся в наличии Продукцию Общества в рамках коммерческих условий, предусмотренных настоящей Политикой.
- iv. не выполнен Общий объем сотрудничества, установленный п. 5.2.8. настоящей Коммерческой политики, согласно внутренней информации Общества о полученных заявках и отгрузках.

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

5.6.2.3. Отказ от исполнения договорных обязательств и расторжение договора 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.

5.6.2.4. При этом прекращение отношений с Коммерческим партнером по основаниям, указанным в настоящем пункте 5.6.2. не препятствует ему привести свою деятельность в соответствие с требованиями этой Политики и, не ранее, чем по истечении 12 календарных месяцев с даты расторжения Стандартного договора с Обществом, если такое расторжение осуществлено согласно п.5.6.2.1 (**Ошибка! Источник ссылки не найден.**) в связи с объемом закупок Коммерческого партнера за календарный год, пройти вновь всю процедуру Комплексной проверки на соответствие критериям Коммерческого партнера согласно настоящей Политике, и, в случае полного соответствии данным критериям, получить право на заключение Стандартного договора с Обществом.


5.6.2.5. Прекращение коммерческих отношений в соответствии с настоящим п. 5.6.2. не лишает Общество права взыскивать с Коммерческого партнера компенсацию за причиненный ущерб в соответствии с действующим законодательством и использовать иные способы защиты своего нарушенного права.

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

5.6.4. 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.

5.6.5. В случае, если утверждаемые изменения в Политику приводят к тому, что некоторые Коммерческие партнеры более не соответствуют установленным критериям для сотрудничества, то для Коммерческих партнеров, имеющих действующий договор поставки с группой Санофи и/или Обществом в течение предыдущих 2 и более лет, вводится переходный период для приведения своей деятельности в соответствие с такими утвержденными изменениями до истечения срока действия Договора поставки, заключенного с Обществом.

Информация, содержащаяся в настоящем документе, должна рассматриваться в качестве собственности компании Санофи или ее дочерних предприятий. Указанная информация не подлежит опубликованию или разглашению по каким бы то ни было причинам посторонним или третьим лицам посредством каких бы то ни было методов без предварительного письменного согласия компании Санофи. Распечатанные документы перед их использованием должны быть сверены с источниками, размещенными на ресурсах Интранета, с целью обеспечения использования корректной версии документа.

	RUS-COM-POL-OP0008 v.2.0	Дата вступления в действие:	01.07.2022
	Коммерческая политика ООО «Опелла Хелскеа»	Отдел по работе с дистрибьютерами	

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

6. 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 осуществлении действия

№	Процесс	Отдел по работе с дистрибьютерами	Подразделение по поддержке и оптимизации ведения бизнеса	Финансовый Департамент	Подразделение по работе с клиентами (за исключением Отдела по работе с дистрибьютерами)	Подразделение Логистики	Дирекция/Комитет
1	Изменение коммерческих условий	R	C	I	I	I,C	A
2	Установление плановых показателей по закупке / продаже продукции	R,I	R	C	C,S	I	A
3	Контроль выполнения условий предоставления премии	SI	R	R	I	I	I
4	Расчет премии и подготовка формы для выплаты	SI	R	A	I	I	I

Информация, содержащаяся в настоящем документе, должна рассматриваться в качестве собственности компании Санофи или ее дочерних предприятий. Указанная информация не подлежит опубликованию или разглашению по каким бы то ни было причинам посторонним или третьим лицам посредством каких бы то ни было методов без предварительного письменного согласия компании Санофи. Распечатанные документы перед их использованием должны быть сверены с источниками, размещенными на ресурсах Интранета, с целью обеспечения использования корректной версии документа.

	RUS-COM-POL-OP0008 v.2.0	Дата вступления в действие:	01.07.2022
	Коммерческая политика ООО «Опелла Хелскеа»	Отдел по работе с дистрибьютерами	

5	Подписание формы для выплаты премии	SI	R	A	A	I	A
7	Совершение проводки по выплате премии	S,I	I	S,I	I	R	I


7. ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА

Документ вступает в действие через две недели после утверждения.

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
Отдел по работе с дистрибьютерами	Ознакомление с документом в электронном виде. Проведение тренинга.
Финансовый отдел	Ознакомление с документом в электронном виде. Проведение тренинга.
Подразделение Логистики	Ознакомление с документом в электронном виде.
Подразделение по связям с общественностью	Ознакомление с документом в электронном виде.
Подразделение по работе с клиентами	Ознакомление с документом в электронном виде.

Информация, содержащаяся в настоящем документе, должна рассматриваться в качестве собственности компании Санофи или ее дочерних предприятий. Указанная информация не подлежит опубликованию или разглашению по каким бы то ни было причинам посторонним или третьим лицам посредством каких бы то ни было методов без предварительного письменного согласия компании Санофи. Распечатанные документы перед их использованием должны быть сверены с источниками, размещенными на ресурсах Интранета, с целью обеспечения использования корректной версии документа.

	RUS-COM-POL-OP0008 v.2.0	Дата вступления в действие:	01.07.2022
	Коммерческая политика ООО «Опелла Хелскеа»	Отдел по работе с дистрибьютерами	

8. ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение № 1 RUS-COM-POL-OP0008 Англоязычная версия политики

Приложение № 2 RUS-COM-SD-OP0066 Антикоррупционная анкета и уведомление о порядке использования конфиденциальной информации

Приложение № 3 RUS-COM-SD-OP0027 Шкала для предоставления скидок за низкий остаточный срок годности

Приложение № 4 RUS-COM-SD-OP0032 Список потенциальных индикаторов риска

Приложение № 5 RUS-COM-SD-OP0065 Техническая оснащенность квалификация и сертификация коммерческих партнеров

Приложение № 6 RUS-COM-SD-OP0049 Карточка коммерческого партнера

Приложение № 7 RUS-COM-SD-OP0061 Политика поощрения коммерческих партнеров

Приложение №8 RUS-COM-SD-OP0067 Информационное письмо для потенциальных Коммерческих партнёров

Приложение №9.1 RUS-COM-SD-0050 Премия за выполнение плана по закупке Продукции

Приложение №9.2. RUS-COM-SD-0050 Премия за выполнение плана по закупке Продукции (Дополнительная премия за выполнение плана по закупке Продукции)

Приложение № 10 RUS-COM-SD-OP0052 Премия за выполнение планов закупки Продукции при проведении программ по поддержанию доступности Продукции

Приложение № 11 RUS-COM-SD-OP0058 Премия за выполнение планов закупки Продукции в связи с запуском новых наименований продукции

Приложение № 12 RUS-COM-SD-OP0062 Премия за досрочную оплату счетов и скидка за предоплату поставок Продукции


Приложение № 13.1 RUS-COM-SD-OP0063 Типовой договор поставки на предоплату Продукции

Приложение № 13.2 RUS-COM-SD-OP0063 Типовой договор поставки на постоплату Продукции

Приложение № 14 RUS-COM-SD-OP0064 Премия за достижение прогнозируемого объема продаж Продукции

Приложение № 15 RUS-COM-SD-OP0056 Дополнительная Премия за выполнение плана закупок Продукции при условии поддержания Товарного Запаса

Информация, содержащаяся в настоящем документе, должна рассматриваться в качестве собственности компании Санофи или ее дочерних предприятий. Указанная информация не подлежит опубликованию или разглашению по каким бы то ни было причинам посторонним или третьим лицам посредством каких бы то ни было методов без предварительного письменного согласия компании Санофи. Распечатанные документы перед их использованием должны быть сверены с источниками, размещенными на ресурсах Интранета, с целью обеспечения использования корректной версии документа.

	RUS-COM-POL-OP0008 v.2.0	Дата вступления в действие:	01.07.2022
	Коммерческая политика ООО «Опелла Хелскеа»	Отдел по работе с дистрибьютерами	

9. ИСТОРИЯ ДОКУМЕНТА (не публикуется)

Управление Политикой находится в ведении Руководителя Отдела по работе с дистрибьютерами; любые предложения о проведении пересмотра Политики должны быть направлены указанному сотруднику.

КОНЕЦ ДОКУМЕНТА

Информация, содержащаяся в настоящем документе, должна рассматриваться в качестве собственности компании Санофи или ее дочерних предприятий. Указанная информация не подлежит опубликованию или разглашению по каким бы то ни было причинам посторонним или третьим лицам посредством каких бы то ни было методов без предварительного письменного согласия компании Санофи. Распечатанные документы перед их использованием должны быть сверены с источниками, размещенными на ресурсах Интранета, с целью обеспечения использования корректной версии документа.