

Applicable to: Применимо к:	Все сотрудники Компании и заинтересованные лица All staff members and all interested parties	
Accessible to: Доступно:	Все сотрудники компании All staff members	
Training requirements: Требования по ознакомлению:	Прочитано и понято под подпись / "Read and understood" under signature	
Данный документ является ЛНА ☒ Данный документ НЕ является ЛНА ☐	ЛНА (Локальный нормативный акт) обязателен к исполнению сотрудниками, перечисленными в документе. Ознакомление с ЛНА проводится под личную подпись в форме ознакомления с ЛНА.	

Document Approval: Утверждение документа:	Name & Job Title Имя и должность:	Date (dd/mm/yy) Signature Дата (дд/мм/гг) Подпись:
Approved by: Утверждено:	Владимир Карпухин Генеральный директор	 23.08.2022

Reviewed by : Согласовано с:	Name & Job Title Имя и должность:	Date (dd/mm/yy) Signature Дата (дд/мм/гг) Подпись:
Written by: Написано:	Маргарита Бурягина Старший юриконсульт группы правовой поддержки	buryagim Подписано: buryagim DN: cn=buryagim, email=margarita.buryagina@roche.com Причина: Я одобряю этот документ Дата: 2022.08.18 17:51:21 +03'00'
Reviewed by: Согласовано:	Ольга Борбат Руководитель Группы правовой поддержки	orlovao Digitally signed by orlovao DN: cn=orlovao, email=olga.borbat@roche.com Reason: Я одобряю этот документ Date: 2022.08.22 17:10:31 +03'00'
Reviewed by: Согласовано:	Александр Крутов Руководитель группы коммерческих продаж	krutova Подписано: krutova DN: cn=krutova, email=alexander.krutov@roche.com Причина: Я одобряю этот документ Дата: 2022.08.18 16:58:38 +03'00'
Reviewed by: Согласовано:	Николаус Хардер Руководитель отдела финансов и коммерческих операций	hardern Digitally signed by hardern DN: cn=hardern, email=nikolaus.harder@roche.com Reason: I am approving this document Date: 2022.08.18 17:08:22 +03'00'
Reviewed by: Согласовано:	Мариуш Ковальчик C&BS Officer (комплаенс офицер)	kowalc9 Digitally signed by kowalc9 DN: cn=kowalc9, email=mariusz.kowalczyk.mk1@roche.com Reason: I am approving this document Date: 2022.08.19 09:49:50 +02'00'
Quality Approved by: Согласовано с точки зрения качества:	Мария Крыленко Руководитель отдела качества, регуляторных вопросов и поддержки пользователей	krylenkm Подписано: krylenkm DN: cn=krylenkm, email=maria.krylenko@roche.com Причина: Я одобряю этот документ Дата: 2022.08.19 11:25:39 +03'00'

CONTROLLED DOCUMENT

THIS printed copy is produced on 17 августа 2022 and will not be updated. Please check the local Intranet for the current approved version.

История документа

Документ должен быть пересмотрен не позднее, чем через 3 года после вступления в силу.

Version Версия	Date of Issue (dd/mm/yy) Действует с:	Date of revision (dd/mm/yy) Дата планируемого пересмотра:	Changes Изменения:
1	04/07/2016	31/12/2017	Первоначальная версия
2	01/02/2019	01/02/2022	- исключено понятие «Профессиональный покупатель» и связанные с ним специфические правила отбора; - исключено деление рынка на коммерческий и тендерный; - скорректированы документы, подтверждающие отсутствие признаков финансовой неблагонадежности; - предусмотрено прав Компании приостановить/отказаться от сотрудничества с дистрибьютором в случае возбуждения уголовных дел по коррупционным фактам в действиях сотрудников дистрибьюторов; - обновлен пункт 6.4 «Квалификационная оценка»; - добавлен пункт 6.5 «Антикоррупционная экспертиза»; - добавлено правило об аудите действующих дистрибьюторов на соблюдение минимальных требований к дистрибуции один раз в три года, аудите новых дистрибьюторов – в течение шести месяцев с даты заключения договора; - из определения «дистрибьюторы» исключено распространение продукции оптовыми и/или мелкооптовыми партиями; - установлено правило о повторной проверке действующих дистрибьюторов один раз в год; - исключен раздел «Группа Дистрибьюторов»; - статья «управление качеством» заменена на «мониторинг безопасности»; - исключены статьи об обязанностях Дистрибьютора участвовать в маркетинговой деятельности Компании и правилах использования товарных знаков; - исключена статья о соблюдении корпоративных принципов Рош – перенесена в шаблон договора поставки; - исключена статья о платежной дисциплине; - минимальный годовой объем поставок увеличен до 10 000 000 в год - исключено условие о подаче заявки для присвоения статуса дистрибьютора, введена анкета дистрибьютора, а также антикоррупционная анкета, подтверждение соответствия антикоррупционным требованиям деловых партнеров Рош, обновлена форма протокола оценки дистрибьютора.
3	01/01/2020	01/01/2023	Изменения, внесенные в Коммерческую политику после согласования Федеральной антимонопольной службой РФ: - В рамках репутационного критерия отбора потенциального/действующего дистрибьютора скорректирована формулировка: «Отсутствие за последние 3 (три) года установленных вступившим в законную силу решением суда и (или) решением ФАС России фактов участия потенциального / действующего Дистрибьютора в картелях, содержащих признаки составов преступлений, предусмотренных ст. 178 УК РФ» (пп. 3 п. 1 ст. 5.3 Коммерческой политики). - Срок 45 календарных дней с момента принятия решения Оценочным комитетом на заключение договора поставки с потенциальным дистрибьютором заменен на 35 календарных дней (п. 8 ст. 6.3

			Коммерческой политики). 3. Во избежание дискриминационного применения условий расторжения договора поставки скорректирована формулировка шаблона договора поставки: «10.3. Поставщик в одностороннем порядке расторгает Договор с Покупателем в следующих случаях: 2) Существенное нарушение Договора со стороны Покупателя в значении пункта 2 статьи 450 Гражданского кодекса Российской Федерации». 4. Соответствующее изменение внесено в п. 3 ст. 6.4 Коммерческой политики «Основания для прекращения (отказа в заключении) Договора поставки»: «3) Существенное нарушение Договора поставки со стороны Дистрибьютора в значении пункта 2 статьи 450 Гражданского кодекса Российской Федерации».
4	01/02/2022	01/02/2025	1. Изменена кодировка документа и его приложений. Титульный лист перенесен в новый шаблон документа; 2. Обновлен раздел 1.1 “Роли и полномочия”; 3. Обновлена статья 5 “Критерии оценки”, добавлен п. 5; 4. Обновлена статья 5.3 “Репутационный критерий”; 5. Обновлена статья 6.1 “Порядок формирования и функции Оценочного комитета”; 6. Добавлена статья 14 “Проведение аудитов”; 7. Добавлена статья 15 “Проведение комплексной оценки процессов”; 8. Добавлена статья 16 “Регулярный мониторинг взаимодействия с дистрибьюторами”.
5	01/09/2022	01/09/2025	Внесены изменения в статью 7.1: изменена сумма минимального годового объема, который любой Дистрибьютор должен приобрести в течение двенадцати месяцев - 103 000 000 руб. в новой редакции.

Раздел I. Общие положения

Статья 1. Определения

1. **Дистрибьюторы** – юридические лица и/ или индивидуальные предприниматели, приобретающие Продукцию у Компании в целях ее дальнейшего распространения на территории Российской Федерации и прошедшие процедуру отбора в соответствии с настоящей Политикой, и, соответственно, получившие статус Дистрибьютора и заключившие с Компанией Договор поставки.
2. **Договор поставки** – рамочный договор, заключаемый между Компанией и Дистрибьютором, согласно условиям которого Дистрибьютор приобретает Продукцию в целях ее дальнейшей реализации (осуществления функции Дистрибьютора Компании). Договоры различаются по условиям оплаты и порядку поставки. На основании протоколов разногласий в Договоры могут вноситься изменения, согласованные сторонами.
3. **Закон о защите конкуренции** - Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции».
4. **Компания** – Общество с ограниченной ответственностью «Рош Диабетес Кеа Рус» (ОГРН: 1167746455678), созданное по законодательству Российской Федерации и имеющее основное место деятельности по адресу: 107031, г. Москва, Трубная пл., 2, помещение I, комната 42б.
5. **Оценочный комитет** - постоянно действующий орган Компании, формируемый из числа штатных сотрудников Компании на основании Приказа Генерального директора, ответственный за принятие решения о сотрудничестве с потенциальным / действующим Дистрибьютором.
6. **Политика** – настоящая Коммерческая политика Компании.
7. **Продукция** – медицинские приборы и расходные материалы к ним для проведения самостоятельного анализа уровня сахара в крови человека при диагностировании и самоконтроле при сахарном диабете, для профилактики и лечения сахарного диабета, в том числе: глюкометры, инсулиновые помпы, устройства для прокалывания пальца, расходные материалы (тест-полоски, ланцеты, контрольные растворы, иглы, катетеры), системы обработки данных.
8. **Процедура отбора** - процедура принятия решения о сотрудничестве с потенциальным / действующим Дистрибьютором по реализации Продукции Компании.
9. **Конфликт интересов** - ситуация, при которой личная заинтересованность (прямая или косвенная) сотрудника влияет или может повлиять на надлежащее, объективное и беспристрастное исполнение им должностных (служебных) обязанностей (осуществление полномочий) или встает в противоречие с интересами работодателя.

Статья 1.1. Роли и полномочия

1. **Генеральный директор** утверждает данную Политику и отвечает за ее реализацию в целом.
2. **Руководитель группы коммерческих продаж и Руководитель группы правовой поддержки** отвечают за разработку, внедрение и использование данной Политики и связанных с ней процедур в подразделениях.
3. **Сотрудник группы правовой поддержки** отвечает за проведение проверки потенциального Дистрибьютора/действующего Дистрибьютора на соответствие юридическому критерию, установленному данной Политикой.
4. **Руководитель отдела финансов и коммерческих операций** отвечает за проведение проверки потенциального Дистрибьютора/действующего Дистрибьютора на соответствие финансовому критерию, установленному данной Политикой.
5. **Руководитель отдела качества, регуляторных вопросов и поддержки пользователей** отвечает за проведение проверки потенциального Дистрибьютора/действующего Дистрибьютора на соответствие техническому критерию, установленному данной Политикой.
6. **Сотрудник функции комплаенс** отвечает за проведение проверки потенциального Дистрибьютора/действующего Дистрибьютора на соответствие репутационному критерию, в рамках подпунктов 1-4, 7 ст. 5.3, установленному данной Политикой.
7. **Сотрудники отделов** отвечают за правильность исполнения данной Политики и связанных с ней процедур на своих рабочих местах.

Статья 2. Цели настоящей Политики

1. Настоящая Политика направлена на стандартизацию и регулирование деятельности Компании на территории Российской Федерации по продаже и правомерному стимулированию продаж Продукции.
2. При осуществлении деятельности по реализации Продукции Компания делает все возможное, чтобы в процессе деятельности соответствовать самым высоким стандартам качества. Ключевыми задачами Компании при осуществлении своей деятельности являются обеспечение безопасности Продукции, обеспечение доверия к Продукции и сокращение стоимости Продукции для розничных потребителей. Указанные принципы реализуются на основании недискриминационной сбытовой политики Компании.
3. Вышеуказанные задачи могут быть выполнены только при условии четкой регламентации взаимоотношений Компании с Дистрибьюторами. Настоящая Политика определяет порядок взаимодействия Компании с Дистрибьюторами в отношении Продукции и устанавливает критерии их отбора, общие условия поставок и основные принципы дальнейшего коммерческого взаимодействия с Дистрибьюторами, а также критерии, на основании которых Компания вправе расторгнуть договорные отношения с Дистрибьюторами.
4. Настоящая Политика является источником информации для потенциальных и действующих Дистрибьюторов, регулирующим принципы деятельности Компании с целью создания максимально понятных, обоснованных и прозрачных общих условий реализации Продукции и недопущения дискриминации.

5. Вводя в действие настоящую Политику, Компания стремится создать ясные и прозрачные условия оценки деятельности для всех Дистрибьюторов. Принятие настоящей Политики вызвано стремлением Компании продолжать осуществлять взаимодействие с Дистрибьюторами в полном соответствии с требованиями Закона о защите конкуренции.

Статья 3. Область применения настоящей Политики

1. Настоящая Политика устанавливает основные принципы хозяйственной деятельности Компании по реализации Продукции **в географических границах Российской Федерации**. В случае если потенциальный или действующий Дистрибьютор намерен реализовывать Продукцию за пределами Российской Федерации, он должен обратиться к Компании для заключения отдельного договора, соответствующего регуляторным требованиям страны реализации. Продукция, произведенная для российского рынка, в соответствии с регуляторными требованиями РФ, не может поставляться за пределы РФ, если она не соответствует регуляторным требованиям страны реализации.
2. Являясь важным элементом системы внутреннего контроля, настоящая Политика должна применяться и считаться обязательной для всех работников Компании. Настоящая Политика в обязательном порядке доводится до сведения всех работников Компании. Компания несет ответственность за исполнение настоящей Политики.

Статья 4. Порядок принятия и изменения

Политика утверждается Компанией в форме внутреннего документа в соответствии с уставом Компании.

Раздел II. Отбор Дистрибьюторов

Статья 5. Критерии оценки

1. Компания проводит оценку потенциального Дистрибьютора/действующего Дистрибьютора на соответствие установленным критериям в случаях:
 - 1) поступления заявки в свободной форме и всех необходимых документов, названных в настоящей Политике, на заключение Договора поставки от потенциального Дистрибьютора;
 - 2) истечения одного года после предшествующей проверки действующего Дистрибьютора.
2. Компания обеспечивает отсутствие дискриминации при оценке потенциальных и действующих Дистрибьюторов.
3. Потенциальный Дистрибьютор / действующий Дистрибьютор оценивается на соответствие следующим критериям:
 - 1) Юридический критерий;
 - 2) Финансовый критерий;
 - 3) Репутационный критерий;

- 4) Технический критерий.
4. Все потенциальные Дистрибьюторы, желающие заключить Договор поставки с Компанией, направляют в Компанию документы, предусмотренные в Приложении 1 к настоящей Политике. Потенциальный / действующий Дистрибьютор при предоставлении документов и информации в Компанию дает согласие на передачу в адрес Компании указанных в документах персональных данных.
5. Оценку на соответствие юридическому критерию проводит сотрудник группы правовой поддержки. Оценку на соответствие финансовому критерию проводит руководитель отдела финансов и коммерческих операций. Оценку на соответствие репутационному критерию в рамках пунктов 1-4, 7 статьи 5.3 настоящей Политики проводит сотрудник функции комплаенс. Оценку на соответствие техническому критерию проводит руководитель отдела качества, регуляторных вопросов и поддержки пользователей.

Статья 5.1. Юридический критерий

1. В целях подтверждения соответствия юридическому критерию отбора потенциальный/действующий Дистрибьютор представляет указанные в таблице ниже документы в виде сканированных копий, заверенных подписью уполномоченного лица, по электронной почте Компании (оригиналы документов предоставляются по запросу Компании):

Критерии оценки соответствия юридическому критерию	Запрашиваемые документы и информация
1) Наличие надлежащей регистрации потенциального / действующего Дистрибьютора в качестве юридического лица либо индивидуального предпринимателя	Для юридических лиц: 1) Копия свидетельства о государственной регистрации юридического лица (ОГРН); 2) Копия свидетельства о постановке на учет в налоговом органе (ИНН); 3) Копия устава или иных учредительных документов. Для индивидуальных предпринимателей: 1) Копия документа, удостоверяющего личность (паспорт); 2) Копия свидетельства о регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя (ОГРНИП); 3) Копия свидетельства о постановке на учет в налоговом органе (ИНН).
2) Наличие заполненной карточки контрагента	Карточка контрагента составляется в произвольной форме и включает следующие обязательные реквизиты: Для юридических лиц - наименование, фактический и

	юридический адрес, телефон, факс, адрес электронной почты, ИНН, КПП, номер расчетного счета и наименование банка, ФИО генерального директора, печать организации (при наличии); Для индивидуальных предпринимателей - ФИО индивидуального предпринимателя, данные свидетельства ОГРНИП, фактический адрес, телефон, факс, адрес электронной почты, ИНН, номер расчетного счета и наименование банка, подпись индивидуального предпринимателя.
3) Наличие подтверждения полномочий лица, действующего от имени потенциального/действующего Дистрибьютора	1) Копия решения (протокола) о назначении единоличного исполнительного органа или иной документ, предусмотренный уставом; 2) Доверенность, удостоверяющая полномочия лица на подписание Договора поставки с Компанией (в случае, если Договор будет подписываться не единоличным исполнительным органом потенциального/действующего Дистрибьютора).
4) Наличие необходимых корпоративных одобрений на заключение Договора поставки как крупной сделки либо сделки с заинтересованностью (если применимо и предусмотрено уставом потенциального/действующего Дистрибьютора)	Решение (протокол) об одобрении крупной сделки или сделки с заинтересованностью (если применимо и предусмотрено уставом потенциального/действующего Дистрибьютора). В случае отсутствия необходимости получения одобрения предоставляется письмо за подписью уполномоченного лица потенциального/действующего Дистрибьютора, содержащее сведения об отсутствии необходимости получения одобрения.

Статья 5.2. Финансовый критерий

- В целях подтверждения соответствия финансовому критерию отбора потенциальный/действующий Дистрибьютор представляет указанные в таблице ниже документы в виде сканированных копий, заверенных подписью уполномоченного лица, по электронной почте Компании (оригиналы документов предоставляются по запросу Компании):

Критерии оценки соответствия финансовому критерию	Запрашиваемые документы и информация
---	--------------------------------------

1) Отсутствие задолженности по начисленным налогам и сборам, иным обязательным платежам в бюджеты любого уровня или государственные внебюджетные фонды за прошедший календарный год, размер которой превышает 25% от балансовой стоимости активов потенциального/действующего Дистрибьютора по данным бухгалтерской отчетности за последний завершенный период	Справка об отсутствии задолженности либо письмо-заверение, подтверждающее отсутствие задолженности, либо Данные Системы «Спарк-Интерфакс».
2) В отношении потенциального/действующего Дистрибьютора не осуществляется процедура ликвидации, отсутствует решение арбитражного суда о признании потенциального/действующего Дистрибьютора банкротом и введении любой процедуры банкротства	Письмо за подписью уполномоченного лица потенциального/действующего Дистрибьютора, содержащее сведения о неосуществлении процедуры ликвидации, об отсутствии вступившего в законную силу решения арбитражного суда о признании потенциального/действующего Дистрибьютора банкротом и (или) введении любой процедуры банкротства.
3) Деятельность потенциального/действующего Дистрибьютора не приостановлена в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации	Письмо за подписью уполномоченного лица потенциального/действующего Дистрибьютора, содержащее сведения об отсутствии приостановления деятельности по любым основаниям, предусмотренным законодательством Российской Федерации.
4) Данные бухгалтерской отчетности свидетельствуют о финансовой устойчивости потенциального / действующего Дистрибьютора Финансово устойчивым признается потенциальный / действующий Дистрибьютор, чистая прибыль по балансам которого за последние три года, предшествующие дате направления документов Компании, не принимала отрицательных значений	Для юридических лиц: 1) Бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках на последнюю отчетную дату со штампом налогового органа о принятии; 2) В случае применения УСНО – налоговая декларация по налогу, уплачиваемому в связи с применением УСНО, на последнюю отчетную дату со штампом налогового органа о принятии; 3) Декларация по налогу на прибыль на последнюю отчетную дату.
	Для индивидуальных предпринимателей: 1) Выписка из книги учета доходов и расходов и хозяйственных операций на последнюю отчетную дату; 2) В случае применения УСНО – налоговая декларация по налогу на прибыль на последнюю отчетную дату.

	декларация по налогу, уплачиваемому в связи с применением УСНО. Для вновь созданных индивидуальных предпринимателей данные документы предоставляются не позднее, чем через 6 (шесть) месяцев после начала деятельности.
--	---

Статья 5.3 Репутационный критерий

- В процессе установления соответствия потенциального / действующего Дистрибьютора репутационному критерию Компания проверяет следующие сведения:

Критерии оценки соответствия финансовому критерию	Запрашиваемые документы и информация	Дополнительные источники информации
1) Отсутствие судимости и (или) уголовного преследования за совершение преступлений в сфере экономики и преступлений против общественной безопасности и общественного порядка в отношении лиц, занимающих руководящие должности, работники потенциального / действующего Дистрибьютора и (или) способных оказывать решающее влияние на принятие решений потенциальным / действующим Дистрибьютором (учредители, акционеры)	Приложение 5 к настоящей Политике «Антикоррупционная анкета Дистрибьютора», вопрос 7.3, письмо – заверение в соответствии с п. 16 Приложения 1 к настоящей Политике	Открытые источники информации, включая сервисы по проверке благонадежности контрагентов

2) Отсутствие документально установленных фактов нарушения потенциальным / действующим Дистрибьютором, его владельцами, лицами, занимающими руководящие должности, работниками, российского законодательства о противодействии коррупции	Приложение 5 к настоящей Политике «Антикоррупционная анкета Дистрибьютора», вопросы 7.1-7.2, письмо – заверение в соответствии с п. 16 Приложения 1 к настоящей Политике	
3) Отсутствие среди лиц, занимающих руководящие должности Дистрибьютора и (или) способных оказывать решающее влияние на принятие решений Дистрибьютором, работниками, а также членов их семей, лиц, занимающих должности государственной службы,	Приложение 5 к настоящей Политике «Антикоррупционная анкета Дистрибьютора», вопросы 2.1-2.4, 4.1	

4) Владельцы Дистрибьютора, его лица, занимающие руководящие должности, лица, способные оказывать влияние на принятие решений, не имеют конфликта интересов с Компанией	Приложении 5 к настоящей Политике «Антикоррупционная анкета Дистрибьютора», вопросы 3.2-3.3	
5) Отсутствие за последние 3 (три) года установленных вступившим в законную силу решением суда и/или решением уполномоченного органа исполнительной власти, ответственного за осуществление надзора в области оборота медицинских изделий, нарушений в области поставок контрафактных, фальсифицированных и недоброкачественных медицинских изделий или иной продукции, содержащих признаки преступлений	Письмо – заверение в соответствии с п. 16 Приложения 1 к настоящей Политике	
6) Отсутствие за последние 3 (три) года установленных вступившим в законную силу решением суда фактов участия потенциального / действующего Дистрибьютора в картелях, содержащих признаки составов преступлений, предусмотренных ст. 178 УК РФ	Письмо – заверение в соответствии с п. 16 Приложения 1 к настоящей Политике	

7) Отсутствие за последние 3 (три) года фактов включения потенциального / действующего Дистрибьютора в реестр недобросовестных поставщиков, предусмотренный статьей 104 Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и статьей 5 Федерального закона от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».	Письмо – заверение в соответствии с п. 16 Приложения 1 к настоящей Политике	
--	--	--

Для оценки репутационного критерия по пунктам 1-4 используется информация, предоставленная в Приложении 5 к настоящей Политике «Антикоррупционная анкета Дистрибьютора».

В случае погашения или снятия судимости, а также истечения срока, в течение которого лицо считается подвергнутым административному наказанию в отношении Дистрибьютора, лиц, занимающих руководящие должности Дистрибьютора и (или) способных оказывать решающее влияние на принятие решений Дистрибьютором, работниками, а также членов их семей, лиц, занимающих должности государственной службы, информация рассматривается как соответствие критерию.

Статья 5.4 Технический критерий

- В процессе установления соответствия потенциального / действующего Дистрибьютора техническому критерию Компания проверяет сведения, указанные в Минимальных требованиях к дистрибуции, являющихся Приложением 2 к настоящей Политике.
- В процессе установления соответствия потенциального / действующего Дистрибьютора техническому критерию Компания запрашивает письмо-заверение о возможности соблюдения потенциальным / действующим Дистрибьютором технических требований, описанных в Минимальных требованиях к дистрибуции. Письмо предоставляется в виде сканированной копии, заверенной подписью уполномоченного лица, по электронной почте Компании (оригинал документа предоставляется по запросу Компании).

Статья 6. Порядок оценки потенциального/действующего Дистрибьютора

- Процедура отбора осуществляется на основании анализа документации, предоставленной потенциальным / действующим Дистрибьютором.

2. Процедура отбора включает в себя следующие стадии:
 - 1) Обращение потенциального Дистрибьютора к Компании с предложением о сотрудничестве;
 - 2) Направление Компанией потенциальному Дистрибьютору перечня документов, необходимых для прохождения комплексной экспертизы, в соответствии с Приложением 1 к настоящей Политике;
 - 3) Получение Компанией информации и документов от потенциального Дистрибьютора;
 - 4) Комплексная экспертиза документов и информации (включая возможность дополнительного запроса документов и информации) в отношении потенциального Дистрибьютора;
 - 5) Принятие решения Оценочным комитетом о возможности заключения Договора поставки с потенциальным Дистрибьютором.
3. Заявки направляются потенциальными Дистрибьюторами по электронной почте в адрес Компании на margarita.buryagina@roche.com. О начале проведения Процедуры отбора потенциальный Дистрибьютор уведомляется путем направления Компанией письма (Почтой России либо курьерской доставкой), содержащего перечень документов и информации, которые потребуются Компании для проведения Процедуры отбора. Запрос документов и информации направляется Компанией в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента поступления заявки от потенциального Дистрибьютора / истечения трех лет с момента последней Комплексной экспертизы действующего Дистрибьютора.

Статья 6.1. Порядок формирования и функции Оценочного комитета

1. Решение о возможности заключения/продления Договора поставки с потенциальным/действующим Дистрибьютором принимается Оценочным комитетом по результатам проведения экспертизы документов потенциального / действующего Дистрибьютора на соответствие критериям отбора, установленным Политикой.
2. Оценочный комитет состоит из 5 (пяти) представителей Компании:
 - 1) Генерального директора Компании (либо уполномоченного им по приказу иного сотрудника) – Председатель Оценочного комитета;
 - 2) Сотрудника группы правовой поддержки;
 - 3) Руководителя отдела финансов и коммерческих операций;
 - 4) Руководителя отдела качества, регуляторных вопросов и поддержки пользователей;
 - 5) Руководителя группы коммерческих продаж;
 - 6) Сотрудник функции комплаенс.
3. В случае назначения иного сотрудника Председателем Оценочного комитета действует принцип недопустимости одновременного участия такого сотрудника в заседаниях комитета от лица группы правовой поддержки, отдела финансов и коммерческих операций, отдела качества, регуляторных вопросов и поддержки пользователей, группы коммерческих продаж.
4. Оценочный комитет проводит экспертизу представленной документации в течение 45 (сорока пяти) календарных дней с момента получения всех документов от потенциального / действующего

Дистрибьютора. В рамках проверки Компанией анализируются информация и документы, указанные в статьях 5.1-5.4 настоящей Политики.

5. В ходе проведения экспертизы сведений и документов, представленных потенциальным/действующим Дистрибьютором, Компания, в случае необходимости, вправе задавать уточняющие вопросы, на которые потенциальный/действующий Дистрибьютор обязан ответить в полном объеме. При этом Компания не вправе запрашивать документы и (или) информацию, не предусмотренные Политикой. Общий срок анализа документации с учетом предоставления разъяснений потенциальным/действующим Дистрибьютором на поставленные вопросы не должен превышать 2 (два) месяца. В случае если срок ответа потенциального/действующего Дистрибьютора на поставленный вопрос превышает 30 (тридцать) календарных дней, проверка прекращается, и Компания отказывает потенциальному/действующему Дистрибьютору в заключении или продлении Договора поставки. При этом потенциальный Дистрибьютор вправе заново обратиться в Компанию для повторного прохождения Процедуры отбора.

Статья 6.2. Порядок проведения заседаний Оценочного комитета

1. Оценочный комитет проводит заседания не реже одного раза в год для оценки потенциальных Дистрибьюторов в порядке, утвержденном настоящей Политикой;
2. Оценочный комитет проводит заседания раз в три года для оценки действующих Дистрибьюторов по истечении трех лет с момента предыдущей комплексной оценки. Вместе с этим, действующими Дистрибьюторы предоставляют заполненное Приложение 5 к настоящей Политике на ежегодной основе для обеспечения мониторинга информации о действующем Дистрибьюторе. Кроме того, Компания может вести мониторинг информации о Дистрибьюторе в открытых источниках. В случае выявления информации о несоответствии критериям, указанным в Разделе 5, сотрудник, выявивший информацию, направляет Исполнительному секретарю запрос на проведение внеочередного заседания Оценочного комитета.
3. Заседание Оценочного комитета имеет кворум, если на нем присутствуют или участвуют иным допустимым способом все члены Оценочного комитета.
4. Иными допустимыми способами участия в заседании Оценочного комитета являются:
 - 1) участие в заседании с использованием средств телефонной и видеосвязи;
 - 2) участие в заседании посредством предварительного направления членам Оценочного комитета своего мнения, выраженного в письменной форме с использованием корпоративной электронной почты в отношении вопросов, определенных в повестке дня.
5. Заседание Оценочного комитета, как правило, организуется Исполнительным секретарем Оценочного комитета, назначаемым Приказом Генерального директора:
 - 1) после получения информации о поступлении документов потенциального Дистрибьютора либо
 - 2) по плану очередной переоценки Дистрибьютора, либо

- 3) при возникновении необходимости внеочередного заседания в связи с необходимостью коллективного принятия любых решений по взаимодействию с Дистрибьютором на основании настоящей Политики.

Исполнительный секретарь с использованием средств электронной связи направляет всем членам Оценочного комитета повестку дня заседания. При необходимости заседание Оценочного комитета может быть также инициировано любым членом Оценочного комитета.

6. После анализа повестки дня Генеральный директор Компании принимает решение о наличии действительной необходимости и дате проведения заседания Оценочного комитета, о чем оповещает всех членов Оценочного комитета.

Статья 6.3. Порядок принятия решений Оценочным комитетом

1. Результатом оценки потенциального или действующего Дистрибьютора является принятие Оценочным комитетом одного из следующих решений:
 - 1) о возможности заключения/продления срока действия Договора поставки с потенциальным/действующим Дистрибьютором;
 - 2) об отказе в заключении/продлении срока действия Договора поставки с потенциальным / действующим Дистрибьютором.
2. Решение о возможности сотрудничества путем заключения Договора поставки или об отказе в заключении Договора поставки с потенциальным или действующим Дистрибьютором принимается Оценочным комитетом единогласно на основании критериев, установленных Политикой.
3. Решение об отказе в заключении/продлении срока действия Договора поставки с потенциальным или действующим Дистрибьютором должно быть мотивированным и содержать перечень обнаруженных в результате проведенной комплексной экспертизы документов несоответствий, явившихся основанием для принятия такого решения.
4. Потенциальный или действующий Дистрибьютор вправе подать повторную заявку на заключение/продление срока действия Договора поставки после устранения выявленных несоответствий. Рассмотрение повторной заявки проводится в общем порядке, предусмотренном настоящей Политикой.
5. Результаты голосования отражаются в Протоколе заседания Оценочного комитета, форма которого приведена в Приложении 3 к настоящей Политике.
6. Протокол заседания составляется, утверждается Председателем Оценочного комитета и подписывается членами Оценочного комитета в течение 10-ти рабочих дней с даты принятия решения. Протокол заседания хранится Оценочным комитетом Компании в течение как минимум 10 (десяти) лет, в соответствии с правилами хранения, принятыми в Компании.
7. Письменное решение направляется в виде сканированной копии потенциальному или действующему Дистрибьютору в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента утверждения

Протокола заседания посредством электронной, факсимильной, почтовой связи или курьерской службы с уведомлением о вручении/прочтении (при отправлении электронной связью).

8. Договор поставки заключается с потенциальным Дистрибьютором в течение 35 (тридцати пяти) календарных дней с момента принятия решения Оценочного комитета. Данный срок может быть продлен в случае ведения преддоговорных переговоров.

Статья 6.4. Основания для прекращения (отказа в заключении) Договора поставки

Компания отказывает в заключении Договора поставки с потенциальным Дистрибьютором, а заключенный Договор поставки прекращается в следующих случаях:

- 1) Предоставление потенциальным Дистрибьютором недостоверной информации при заключении Договора поставки или в ходе Процедуры отбора;
- 2) Наступление обстоятельств, в связи с которыми Дистрибьютор перестал отвечать критериям отбора Дистрибьюторов, изложенным в настоящей Политике;
- 3) Существенное нарушение Договора поставки со стороны Дистрибьютора в значении пункта 2 статьи 450 Гражданского кодекса Российской Федерации;
- 4) Нарушение условий Договора поставки и его приложений и не устранение нарушения в течение 30 дней после получения письменного уведомления от Компании.

Раздел III. Коммерческие условия

Статья 7. Минимальные объемы поставок Продукции

1. С учетом затрат Компании на формирование, обработку и осуществление поставки Продукции, а также принимая во внимание необходимость обеспечения экономической рентабельности и надлежащего планирования товарных остатков, каждый Дистрибьютор должен иметь возможность и принять на себя обязательство по приобретению минимального годового объема Продукции. Такие требования определяются в статье 7.1 настоящей Политики.
2. В случае несогласия потенциального Дистрибьютора на подписание Договора поставки на вышеуказанных условиях, Компания отказывает в заключении соответствующего договора. В случае невыполнения вышеуказанных условий в ходе исполнения заключенного Договора поставки, Компания отказывается от исполнения такого договора в одностороннем порядке, за исключением принятых на себя обязательств по поставке конкретной партии Продукции, и/или вправе не продлевать договор на следующий срок.

Статья 7.1. Минимальный годовой объем Продукции

Минимальный объем Продукции, который любой Дистрибьютор должен приобрести в течение двенадцати месяцев, составляет 103 000 000 руб., с учетом скидок и без учета НДС в рамках одного заключенного Договора поставки.

Статья 8. Договор поставки

1. Типовая форма Договора поставки для всех Дистрибьюторов является Приложением 4 к настоящей Политике.
2. В процессе переговоров в типовую форму Договора поставки могут быть внесены изменения и дополнения.
3. Устанавливается предпочтительный минимальный срок действия Договора поставки, составляющий 1 (один) год, т.е. 12 месяцев.
4. Договорная кампания по продлению действующих Договоров поставки осуществляется централизованно, предпочтительно в ноябре-декабре каждого года. В случае заключения Договора поставки с новым Дистрибьютором после 1 января, такой договор заключается на срок до 31 декабря следующего года, с пропорциональным уменьшением годового объема закупок, согласно фактическому сроку Договора поставки.

Информация о коммерческих условиях взаимодействия с Дистрибьютором предоставляется Дистрибьютору по его запросу.

Статья 9. Ценообразование на Продукцию

1. Дистрибьюторы приобретают Продукцию по отпускным ценам, алгоритм определения которых описан в настоящей статье.
2. Базовые цены определяются исходя из общих условий обращения Продукции на рынке, с учетом требований и ограничений, установленных Законом о защите конкуренции. Базовые цены на Продукцию закрепляются в прайс-листах, которые предоставляются Дистрибьюторам и потенциальным Дистрибьюторам по их запросу. Компания вправе изменять базовые цены при условии предварительного уведомления существующих Дистрибьюторов о таких изменениях.
3. Базовые цены устанавливаются в российских рублях, из расчета на единицу Продукции, без учета НДС и иных применимых налогов, скидок, транспортных и иных расходов.
4. Отпускная цена является окончательной ценой, по которой Продукция приобретается Дистрибьюторами.
5. Отпускная цена формируется на основании базовой цены за вычетом скидок, действующих на момент заказа Продукции, в случае их применения (ст. 11 Политики) и после начисления НДС и иных применимых налогов.

Статья 10. Условия оплаты Продукции

Порядок и условия оплаты для Дистрибьюторов зависят от ряда факторов, которые едины для всех Дистрибьюторов и определены Кредитной политикой Компании.

Статья 11. Скидки и премии

Компанией разработана система скидок и премий, которые едины для всех Дистрибьюторов и определены Порядком расчета скидок и премий Компании.

Раздел IV. Прочие условия, связанные с реализацией Продукции Дистрибьюторами

Статья 12. Права на использование статуса Дистрибьютора

1. В течение срока действия Договора поставки Дистрибьютор получает статус неэксклюзивного Дистрибьютора Компании и имеет право именовать себя таковым в процессе исполнения Договоров поставки и иных договоров, заключаемых между Компанией и Дистрибьютором в связи с реализацией Продукции (договоры на оказание маркетинговых, рекламных и/или иных услуг).
2. При этом статус Дистрибьютора Компании действителен только в отношении закупленной им Продукции.

Статья 13. Повышение квалификации сотрудников Дистрибьюторов

1. Компания вправе организовывать проведение тренингов для сотрудников Дистрибьюторов с целью повышения их квалификации и углубления имеющихся у них знаний о Продукции и особенностях ее применения.
2. Тренинги могут проводиться как в отношении Продукции в целом, так и в отношении отдельных ее характеристик/ особенностей применения, по вопросам работы с рекламациями, а также по вопросам, связанным с принципами этичного ведения бизнеса. Компания вправе время от времени организовывать тренинги по другим тематикам, прямо или косвенно связанным с Продукцией и ее реализацией на рынке.
3. Дистрибьюторы должны обеспечивать присутствие своих сотрудников на таких тренингах.

Статья 14. Проведение аудитов

1. Компания вправе организовывать проведение аудитов и проверок с целью соблюдения положений договора.
2. В течение срока действия договора (и в течение пяти (5) лет после прекращения его действия), при условии направления Дистрибьютору предварительного уведомления до даты проверки и/или аудита Компания (или ее уполномоченные представители) имеет право в течение рабочего времени и за собственный счет проводить проверки и/или аудит операций, процедур, систем, документации Дистрибьютора.
3. Дистрибьютор обязуется оказывать полное содействие при таких проверках и/или аудитах область, методы, характер и продолжительность которых устанавливаются по усмотрению Компании в пределах разумного.
4. Отказ от проведения проверки или аудита, отказ от устранения выявленных несоответствий, а также выявления нарушения положений договора являются основаниями для созыва Оценочного Комитета с целью принятия решения о прекращении договора.

Статья 15. Проведение комплексной оценки процессов

1. Компания вправе организовывать проведение ежегодных оценок комплексных оценок процессов взаимодействия с Дистрибьюторами для определения возможностей развития эффективности таких процессов.
2. Оценка проводится на ежегодной основе предпочтительно в первом квартале года с участием представителей группы правовой поддержки, отдела маркетинга, отдела финансов и коммерческих операций, отдела качества, регуляторных вопросов и поддержки пользователей, и представителя функции комплаенс.
3. Для проведения оценки используется внутренний документ.
4. Результатом оценки является чек-лист, подписанный всеми участниками оценки, с перечнем необходимых мероприятий, если таковые имеются.

Статья 16. Регулярный мониторинг взаимодействия с дистрибьюторами

1. Компания проводит мониторинг выполнения обязательных задач в рамках взаимодействия дистрибьюторами.
2. Мониторинг проводится как на регулярной основе, так и в случае возникновения оперативных задач, со стороны отдела финансов и коммерческих операций, функции комплаенс, отдела качества, регуляторных вопросов и поддержки пользователей, группы аналитики.
3. Для проведения оценки используется внутренний документ, которая заполняется представителем соответствующего структурного подразделения Компании.
4. В течение срока действия договора (и в течение пяти (5) лет после прекращения его действия), при условии направления Дистрибьютору предварительного уведомления до даты проверки и/или аудита Компания (или ее уполномоченные представители) имеет право в течение рабочего времени и за собственный счет проводить проверки и/или аудит. Результатом такого мониторинга является фиксация результатов по задачам в рамках взаимодействия с дистрибьюторами по рассмотренным блокам и формирование прозрачной оценки выполнения таких задач.

Приложения:

LEG-DCSOP-01 Ann. A	Перечень документов для прохождения Процедуры отбора / List of documents for the selection procedure
LEG-DCSOP-01 Ann. B	Минимальные требования к дистрибуции / Minimum Logistics Requirements
LEG-DCSOP-01 Ann. C	Протокол Оценочного комитета / Evaluation Committee Meeting minutes
LEG-DCSOP-01 Ann. D	Типовой договор поставки Кредит / Supply contract template Credit



LEG-DCSOP-01 Ann. E	Типовой договор поставки Предоплата / Supply contract template Pre-payment
LEG-DCSOP-01 Ann. F	Дополнительная информация о потенциальном Дистрибьюторе / Additional data about potential distributor