

**Акционерное общество «Р-Фарм»
Департамент «Лабораторная диагностика и медицинская техника»**

Коммерческая политика

Область применения:
применяется в деятельности
Департамента «Лабораторная
диагностика и медицинская
техника» АО «Р-Фарм»

Действует с «25» декабря 2017г.

Утверждена Приказом Генерального директора
АО «Р-Фарм» от «14» декабря 2017г. № 97

Версия документа 1.0.

Настоящая Коммерческая политика (далее по тексту также – «Политика») направлена на поддержание на территории Российской Федерации эффективной системы дистрибьюции и обеспечение наличия на рынке Продукции, достаточной для удовлетворения потребностей потребителей в товарах, реализуемых АО «Р-Фарм» (Департаментом «Лабораторная диагностика и медицинская техника»), а также на обеспечение отбора юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, занимающихся или желающих заниматься реализацией Продукции, на надлежащем уровне осмотрительности с тем, чтобы избежать возможных неправомерных действий Деловых партнеров и потенциальных Деловых партнеров, которые могут иметь негативные юридические, репутационные и/или финансовые последствия для Общества.

г. Москва, 2017г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	3
2. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ	3-4
3. ЦЕЛЬ И ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ	4
4. ПОРЯДОК ВЫБОРА ДЕЛОВОГО ПАРТНЕРА	4-5
5. КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ	5-6
6. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ	6

Приложение №1. Перечень направлений деятельности, в которых может использоваться
Продукция

Приложение №2. Форма заявки Делового партнера на поставку Продукции

1. Общие положения

1.1. Настоящая Политика принята в соответствии с Кодексом этики ведения бизнеса Акционерного общества «Р-Фарм» (далее – Кодекс этики ведения бизнеса) и Антикоррупционной политикой Акционерного общества «Р-Фарм» (далее – Антикоррупционная политика), а также в соответствии с Регламентом взаимодействия с Деловыми партнерами Акционерного общества «Р-Фарм» (далее – Регламент взаимодействия с Деловыми партнерами).

1.2. Настоящая Политика направлена на стандартизацию и регулирование взаимодействия Департамента «Лабораторная диагностика и медицинская техника» АО «Р-Фарм» (далее – Департамент ЛДМТ) с потенциальными и действующими Деловыми партнерами в отношении реализации Продукции АО «Р-Фарм» (с участием Департамента ЛДМТ) на территории Российской Федерации.

1.3. Настоящая Политика является локальным нормативным актом, обязательным для исполнения работниками Департамента ЛДМТ АО «Р-Фарм», а также иными работниками АО «Р-Фарм», участвующими в реализации положений настоящей Политики, и применяется постольку, поскольку не противоречит Кодексу этики ведения бизнеса и Антикоррупционной политике.

1.4. Настоящая Политика не применяется к реализации Продукции АО «Р-Фарм» (далее также - Общество):

- в рамках осуществления Обществом благотворительной деятельности;
- за пределы территории Российской Федерации;
- в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»;
- в соответствии с Федеральным законом от 18.07.2011 №223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

2. Термины и определения

2.1. Термины и определения, используемые в настоящей политике:

Деловые партнеры - термин, приведенный в Регламенте взаимодействия с Деловыми партнерами, в том числе: организации и индивидуальные предприниматели, приобретающие Продукцию Общества для последующей реализации, включая перепродажу, агенты, представители, прочие третьи лица, являющиеся посредниками между Обществом и другой стороной, осуществляющей хозяйственную деятельность.

Договор поставки – договор, заключенный между АО «Р-Фарм» и Деловым партнером в отношении Продукции, реализуемой АО «Р-Фарм» с участием Департамента ЛДМТ.

Заявка Делового партнера – заявка, заполняемая действующим Деловым партнером на поставку определенной Продукции, форма которой утверждена в Приложении 2 к настоящей Коммерческой политике.

Критерии выбора – принципы и нормы, обязательные для соблюдения работниками Общества при принятии решения о заключении Договора поставки с потенциальными Деловыми партнерами и продления срока действия Договора поставки с Деловым партнером, а также требования, предъявляемые к Деловым партнерам и потенциальным Деловым партнерам, установленные Регламентом взаимодействия с Деловыми партнерами.

Политика, Коммерческая политика – настоящая Коммерческая политика АО «Р-Фарм» со всеми приложениями и дополнениями.

Потенциальный Деловой партнер - юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, обратившееся(ийся) в Общество с предложением о заключении Договора поставки Продукции.

Проверка – проверка соответствия Делового партнера или потенциального Делового партнера Критериям выбора.

Продукция – товары, реализуемые Обществом с участием Департамента ЛДМТ на территории Российской Федерации, по направлениям, перечисленным в Приложении 1 к настоящей Политике.

3. Цель и область применения

3.1. Настоящая Коммерческая политика (далее по тексту также – «Политика») направлена на поддержание на территории Российской Федерации эффективной системы дистрибуции и обеспечение наличия на рынке Продукции, достаточной для удовлетворения потребностей потребителей в товарах, реализуемых Обществом с участием Департамента ЛДМТ, а также на обеспечение отбора юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, занимающихся или желающих заниматься реализацией Продукции, на надлежащем уровне осмотрительности с тем, чтобы избежать возможных неправомерных действий Деловых партнеров и потенциальных Деловых партнеров, которые могут иметь негативные юридические, репутационные и/или финансовые последствия для Компании.

3.2. Настоящая Политика применяется в отношении всех потенциальных и действующих Деловых партнеров Общества (Департамента ЛДМТ).

3.3. Настоящая Политика основывается на положениях законодательства Российской Федерации, учитывает антикоррупционное законодательство Российской Федерации, антикоррупционное законодательство, имеющее экстратерриториальное действие, в частности, Закон США "О противодействии коррупционной практике за рубежом" (U.S. Foreign Corrupt Practices Act); Закон "О противодействии коррупции в Великобритании", 2010 г. (UK Bribery Act).

4. Порядок выбора Делового партнера

4.1. Общество придает особое значение выбору своих Деловых партнеров и проводит их тщательный отбор. Общество сотрудничает только с теми Деловыми партнерами, которые способны осуществлять реализацию Продукции в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации, обеспечивая быстроту, качество и бесперебойность ее доставки пользователям, а также выполняя иные необходимые обязательства поставщика.

4.2. Перед заключением договора поставки все Деловые партнеры должны пройти процедуру комплексной проверки в соответствии с требованиями Регламента взаимодействия с Деловыми партнерами.

4.3. С целью подтверждения соответствия Делового партнера установленным критериям выбора, Департамент ЛДМТ проводит дополнительные проверки Делового партнера в течение срока действия Договора в соответствии с процедурой, предусмотренной в Регламенте взаимодействия с Деловыми партнерами.

4.4. Потенциальный Деловой партнер направляет в Департамент ЛДМТ письмом по почте (заказным либо курьерской службой) или по электронной почте предложение о заключении Договора поставки.

4.5. В течение 20 (двадцати) рабочих дней Департамент ЛДМТ АО «Р-Фарм» подтверждает письмом по почте (заказным либо курьерской службой) или по электронной почте необходимость проведения Проверки и направляет потенциальному Деловому партнеру:

- Список информации и документов, которые потенциальный Деловой партнер должен предоставить Компании в соответствии с Регламентом взаимодействия с Деловыми партнерами;

- Сведения о возможных условиях Договора поставки в отношении Продукции, которую потенциальный Деловой партнер указал в качестве Продукции, которую он планирует приобрести.

4.6. Потенциальный Деловой партнер предоставляет Департаменту ЛДМТ соответствующую информацию и документы, указанные в Регламенте взаимодействия с Деловыми партнерами.

4.7. Департамент ЛДМТ проводит Проверку предоставленных потенциальным Деловым партнером информации и документов на предмет их комплектности и надлежащей формы, подтверждает получение от потенциального Делового партнера соответствующей информации и документов и сообщает потенциальному Деловому партнеру о начале проведения Проверки в течение 30 (тридцати) рабочих дней с момента получения от потенциального Делового партнера информации и документов, указанных в п. 4.5. настоящей Политики.

4.8. Критерии выбора Делового партнера, а также регламент Проверки Делового партнера установлены с Регламентом взаимодействия с Деловыми партнерами.

4.9. Основания отказа от заключения Договора поставки с потенциальным Деловым партнером, помимо установленных в Регламенте взаимодействия с Деловыми партнерами являются:

- Непредоставление, предоставление недостоверной или вводящей в заблуждение информации и/или документов;

- существенное несоответствие Критериям выбора, указанным в Регламенте взаимодействия с Деловыми партнерами.

4.10. Договор поставки заключается с Деловым партнером, успешно прошедшим процедуру комплексной проверки, согласно Регламенту взаимодействия с Деловыми партнерами.

5. Коммерческие условия реализации Продукции

5.1. Реализация Продукции осуществляется по ценам, применяемым Департаментом ЛДМТ в момент получения Департаментом ЛДМТ заявки на поставку Продукции, если иное не установлено Договором поставки.

5.2. Департамент ЛДМТ оставляет за собой право устанавливать особые коммерческие условия реализации Продукции, отличные от условий, предусмотренных настоящим разделом, для отдельных категорий Продукции, в том числе для Продукции с истекающим сроком годности, Продукции, впервые реализуемой Обществом на рынке, а также Продукции, в отношении которой Обществом утверждены специальные программы реализации на рынке.

5.3. Реализация продукции осуществляется на основании подписанного Договора поставки с Деловым партнером. Поставка осуществляется отдельными партиями в соответствии с письменными заявками Делового партнера в течение 30 рабочих дней при наличии товара на складе или в течение 90 рабочих дней при поставке под заказ, если иное не установлено Договором поставки.

5.4. Оплата поставленной Продукции производится в рублях на следующих условиях:

Договор поставки заключается впервые	100% предоплата в течение 12 календарных месяцев с даты заключения Договора поставки.
С момента заключения Договора поставки прошло 12 месяцев и более.	Возможность предоставления отсрочки платежа, продолжительностью 30 дней.

	Если была допущена просрочка платежа Деловой партнер может быть переведен на условия 100% предоплаты.
С момента заключения Договора поставки прошло 12 месяцев и более, объем ежегодной поставки составляет не менее 5 млн. рублей, но не более 10 млн. руб.	45 дней отсрочки платежа. Если была допущена просрочка Деловой партнер может быть переведен на условия 100% предоплаты.
С момента заключения Договор поставки прошло 12 месяцев и более, объем ежегодной поставки составляет не менее 10 млн. руб., Деловой партнер закупает Продукцию по двум и более ассортиментным направлениям Департамента ЛДМТ.	60 дней отсрочки платежа. Если была допущена просрочка Деловой партнер может быть переведен на условия 100% предоплаты.

5.5. Ежеквартально в срок до 15-го числа первого месяца соответствующего квартала по запросу Делового партнера Департамент ЛДМТ проводит анализ на предмет наличия оснований предоставления отсрочки платежа согласно п. 5.4. настоящей Политики.

5.6. Условия предоставления скидок определяются с учетом ежегодного объема приобретаемой Деловым партнером Продукции.

6. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

6.1. Общество оставляет за собой право отказаться от исполнения договорных обязательств и расторгнуть Договор с Деловым партнером в одностороннем внесудебном порядке путем направления Деловому партнеру письменного уведомления в случае существенных нарушений со стороны Делового партнера, указанных в Договоре поставки между Деловым партнером и Обществом. Решение о прекращении договорных отношений должно быть мотивированным и основанным на документальных доказательствах, свидетельствующих о нарушении Договора. Такое прекращение договорных отношений не лишает Общества права взыскать с Делового партнера компенсацию за причиненный ущерб в соответствии с законодательством Российской Федерации и использовать иные способы защиты своего нарушенного права.

6.2. В случаях, указанных в Регламенте взаимодействия с Деловыми партнерами, Общество также имеет право приостановить исполнение Договора с Деловым партнером. Решение о приостановлении должно быть мотивированным и основанным на документальных доказательствах, свидетельствующих о наличии оснований для приостановления.

6.3. Настоящая Политика утверждается приказом Генерального директора Общества и вступает в силу с даты утверждения приказа.

6.4. Общество оставляет за собой право периодически вносить изменения в настоящую Политику в соответствии с изменениями экономической ситуации, изменением законодательства Российской Федерации и иного применимого законодательства иностранных государств. Изменения утверждаются приказом Генерального директора Общества.

6.5. Все работники Департамента ЛДМТ, а также иные работники Общества, участвующие в реализации положений настоящей Политики, обязаны знать и неукоснительно соблюдать требования настоящей Политики при взаимодействии с Деловыми партнерами от имени Общества. За нарушение требований настоящей Политики виновные сотрудники Общества несут ответственность в порядке, установленном законодательством Российской Федерации и локальными нормативными актами Общества.

**Перечень направлений деятельности, в которых может использоваться
Продукция**

- **ЖЕНСКОЕ ЗДОРОВЬЕ**
Автоматизированный скрининг рака шейки матки, жидкостная цитология, иммуноцитохимия;
Диагностика вируса папилломы человека
- **ДИАГНОСТИКА ТУБЕРКУЛЕЗА**
Ускоренный метод диагностики туберкулеза на жидких средах с помощью автоматизированной системы BD Bactec™ MGIT™ 960/320;
- **КЛИНИЧЕСКАЯ МИКРОБИОЛОГИЯ**
Микробиологические среды, диски с антибиотиками, диспенсеры
Автоматизированные системы для идентификации и антибиотико-чувствительности микроорганизмов
Гемокультивирование
Латексные экспресс-тесты
- **КЛИНИКО-ДИАГНОСТИЧЕСКАЯ ЛАБОРАТОРИЯ**
Оборудование и реагенты для Диагностики и мониторинг диабета (оценка уровня гликированного гемоглобина);
Контрольные материалы для внешней оценки и внутрилабораторного контроля качества;
Гелевая технология для иммуногематологических исследований;
ИФА-диагностика инфекционных маркеров
ПЦР-реагенты для обследования беременных
- **ЭКСПРЕСС-ДИАГНОСТИКА**
комплексная лабораторная диагностика у постели пациента (Point-of-Care)
- **НЕОНАТОЛОГИЯ**
Системы для приготовления парентерального питания – компаундинг.
Стерильные внутривенные инфузионные системы для недоношенных новорожденных
- **РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**
Преаналитический этап в лабораторной диагностике: вакуумные системы забора крови;
Применение имплантируемых портов и периферически имплантируемых центральных венозных катетеров в онкологии. Обеспечение сосудистого доступа под контролем ультразвукового аппарата
Обеспечение качества жизни пациентов, в том числе при длительном диализе: микроинфузионные помпы.

Приложение № 2 к Коммерческой политике

Форма заявки Делового партнера на поставку Продукции

ЗАЯВКА

Наименование Делового партнера

Наименование продукции	Количество	Регион, в который предполагается отгрузка	Медицинское учреждение, в которое предполагается поставка Продукции
-------------------------------	-------------------	--	--

Прочие условия:

С уважением,

ФИО, должность и подпись уполномоченного лица Делового партнера