

## Квалификационные критерии для конкурсного отбора Дистрибьюторов<sup>1</sup>

№	Критерий	Документы <sup>2</sup> , предоставляемые Дистрибьютором/потенциальным Дистрибьютором <sup>3</sup> для подтверждения соответствия критерию	Балл
1	Уровень оснащенности и состояние логистической инфраструктуры Дистрибьютора. Управление жалобами, запросами и рекламациями		
1.1	Степень соответствия Дистрибьютора Требованиям к качеству логистики (Приложение № 2а и 2б к Политике) <sup>4</sup> . Развитость системы логистики.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Результаты аудита логистики, проводимого Обществом в порядке, предусмотренном ст. 5 Политики;</li> <li>- Копия свидетельства о праве собственности или договора аренды на помещение склада;</li> <li>- Письмо, подтверждающее соответствие требованиям Общества и включающее краткое описание количества и видов транспортных средств, а также иные сведения, которые Дистрибьютор считает необходимым предоставить для характеристики степени развитости и эффективности своей логистической системы.</li> </ul>	10
1.2	Эффективное управление жалобами, запросами и рекламациями и наличие в штате Дистрибьютора сотрудника, отвечающего за обработку жалоб, запросов и рекламаций.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Определяется по результатам аудита системы управления качеством (Приложение № 5 к Политике).</li> <li>- Выписка из штатного расписания Дистрибьютора;</li> <li>- Копия должностной инструкции специалиста</li> </ul>	10
2	Хозяйственные и финансовые показатели		
2.1	<p>Знание рынка продукции IVD<sup>5</sup> и объём продаж продукции IVD.</p> <p>Длительность непрерывной работы Дистрибьютора с Продукцией (либо с продукцией, аналогичной Продукции) не менее трех лет.</p> <p>Под непрерывной работой Дистрибьютора с Продукцией (аналогичной продукцией) понимается ежегодная закупка Продукции (аналогичной продукции) на сумму не менее 75% от</p>	<p>Для действующих Дистрибьюторов: подтверждается условиями Дистрибьюторского договора (договоров), заключенных с Обществом.</p> <p>Потенциальные Дистрибьюторы предоставляют копии договоров поставки (части, необходимой для подтверждения данной информации), заключенных с производителями или официальными дистрибьюторами аналогичной продукции за последние три года, либо письмо в свободной форме за подписью генерального директора.</p>	10

<sup>1</sup> Под «Дистрибьюторами» в настоящем Приложении № 3 понимаются как действующие, так и потенциальные Дистрибьюторы.

<sup>2</sup> Любые письма, подтверждения или заявления действующего или потенциального Дистрибьютора, предусмотренные настоящим Приложением № 3, должны быть выданы не ранее, чем за 10 (десять) рабочих дней до их предоставления в Общество.

<sup>3</sup> В данном Приложении под «Дистрибьютором» также понимается индивидуальный предприниматель. Поскольку в силу специфики организации деятельности индивидуальных предпринимателей они могут не иметь в наличии некоторых документов, приведенных в колонке 3 таблицы (например, могут не иметь бухгалтерского баланса), то, очевидно, что от них не ожидается предоставления таких документов. В этом случае соответствие критерию подтверждается таким Дистрибьютором письмом в свободной форме.

<sup>4</sup> Данный критерий не применяется к Дистрибьюторам по направлению IT Продукции.

<sup>5</sup> IVD – инвитро диагностика

№	Критерий	Документы <sup>2</sup> , предоставляемые Дистрибьютором/потенциальным Дистрибьютором <sup>3</sup> для подтверждения соответствия критерию	Балл
	<p>объема годовой минимальной закупки, указанной в ст. 7 Политики<sup>6</sup>.</p> <p>При оценке критерия непрерывности работы с Продукцией (аналогичной продукцией) и объемов закупки учитываются суммарные показатели всех компаний, входящих в группу лиц Дистрибьютора<sup>7</sup>.</p>		
2.	По данным последней бухгалтерской отчетности Дистрибьютора коэффициент текущей ликвидности (Ктл) за последние 12 месяцев составляет не менее «1,3», за исключением Дистрибьюторов по направлениям «Самоконтроль» и IT Продукции, для которых Ктл составляет не менее 1.	Копия годового бухгалтерского баланса Дистрибьютора на последнюю отчетную дату	10
2.	Непревышение размера существенной <sup>8</sup> задолженности за последний календарный год действия Дистрибьюторского договора. Количество просрочек по оплате Продукции за последний календарный год действия Дистрибьюторского договора. Предоставление обеспечения исполнения обязательств по оплате Продукции.	<p>Определяется на основании данных электронной системы Общества.</p> <p>Для обеспечения: должным образом оформленный документ об обеспечении, действительный не менее чем в течение 1 (одного) года после истечения срока действия Дистрибьюторского договора.</p>	1
3	<b>Наличие опыта и специальных знаний, необходимых для реализации Продукции. Длительность и эффективность работы Дистрибьютора на рынках Продукции</b>		
3.	Успешное <sup>9</sup> прохождение общих тренингов, организуемых Обществом, в отношении: деловой этики, комплаенса, управления рекламациями, оборота рекламных материалов сотрудниками Дистрибьютора за прошедший календарный год .	Подтверждается соответствующими записями о прохождении тренингов.	1
3.	Наличие в штате Дистрибьютора как минимум одного сотрудника, отвечающего за распространение Продукции Общества и обладающего необходимыми специальными знаниями в отношении Продукции, в том числе, медицинскими и техническими.	Подтверждается Записями о прохождении тренингов и тестов, которые соответствующий сотрудник Дистрибьютора должен успешно пройти в порядке, предусмотренном ст. 14 Политики.	10

<sup>6</sup> Оценивается с учетом информации о Дистрибьюторе, полученной от самого Дистрибьютора, его контрагентов и от других компаний и учреждений.

<sup>7</sup> Как она определена в ч. 1 ст. 9 Закона о защите конкуренции.

<sup>8</sup> Как она определена в соответствующем договоре между Обществом и Дистрибьютором.

<sup>9</sup> Как оно определено в ст. 14 Политики.

№	Критерий	Документы <sup>2</sup> , предоставляемые Дистрибьютором/потенциальным Дистрибьютором <sup>3</sup> для подтверждения соответствия критерию	Балл
4	Наличие и эффективность системы комплаенса, направленной на выявление и предотвращение рисков, связанных с деятельностью Дистрибьютора		
4.1	Наличие в штате Дистрибьютора специалиста, отвечающего за поддержание и эффективное функционирование системы комплаенса.	- Выписка из штатного расписания Дистрибьютора; - Копия должностной инструкции специалиста;	10
4.2	Наличие у Дистрибьютора политик (процедур), регулирующих его деятельность в области обращения медицинских изделий и в области взаимодействия с медицинскими работниками. Наличие у Дистрибьютора системы комплаенса не ниже рейтингового класса 3 (см. Приложение № 6): - в области взаимодействия с представителями органов государственной власти; - при участии компании в государственных закупках; - в антимонопольной сфере.	В целях подтверждения эффективности системы комплаенса Дистрибьютор также предоставляет: - Копии политик (процедур) (если имеются); - При отсутствии политик (процедур) предоставляется письмо, подтверждающее готовность Дистрибьютора разработать систему комплаенса не ниже рейтингового класса 3 на основе критериев, приведенных в Приложении № 6 к Политике, в течение 3 месяцев с даты заключения (продления) Дистрибьюторского договора.	10
4.3	Соблюдение требований при распространении рекламных материалов: наличие в штате Дистрибьютора специалиста, отвечающего за оборот рекламных материалов, соответствие выпускаемых материалов требованиям Общества <sup>10</sup> .	-Копия должностной инструкции; -Копия процедуры или письмо, подтверждающее готовность Дистрибьютора следовать требованиям Общества в отношении рекламных материалов; -Успешное прохождение аудита рекламных материалов (для действующих Дистрибьюторов).	10
5	<b>Маркетинговая деятельность Дистрибьютора. Участие в продвижении Продукции</b>		
5.1	Совместное финансовое участие в маркетинговых и рекламных мероприятиях в отношении Продукции. Соотношение инвестиций в маркетинговые и рекламные мероприятия в отношении Продукции к общему объему продаж Продукции в стоимостном выражении за последний календарный год составляет не менее 1% (одного процента).	Подтверждается отчетами в отношении рекламных и маркетинговых мероприятий и отчетами по продажам	1
5.2	Соотношение объемов продаж Продукции (либо продукции, аналогичной Продукции) в стоимостном выражении к количеству менеджеров по продажам в штате Дистрибьютора за последний календарный год не более 100 миллионов рублей на одного менеджера по продажам.	- Выписка из штатного расписания Дистрибьютора; - Отчёт по продажам	1
5.3	Закупки Оборудования. Соотношение стоимости закупленного Оборудования ко всему объему продаж Продукции, закупаемой у	Подтверждается отчётом по продажам в системе Общества	1

<sup>10</sup> Предоставляются по запросу в соответствии со ст. 21 Политики.

№	Критерий	Документы <sup>2</sup> , предоставляемые Дистрибьютором/потенциальным Дистрибьютором <sup>3</sup> для подтверждения соответствия критерию	Балл
	Общества, за истекший календарный год составляет не менее 2% (двух процентов).		
6	<b>Анализ и планирование торгово-закупочной деятельности Дистрибьютора. Показатели эффективности</b>		
6.1	Дистрибьютор ежеквартально участвует во встречах с Обществом для подведения итогов прошедшего квартала и определения планов на новый квартал. <sup>11</sup>	Факт и результаты участия Дистрибьютора в ежеквартальных встречах подтверждается протоколами проведенных встреч, оформляемыми и хранящимися в Компании.	1
6.2	Регулярность предоставления отчетности.	Подтверждается соответствующими записями на локальном сервере Компании.	1
6.3	Результаты оценки деятельности Дистрибьюторов по каждому направлению Продукции по в части достижения заявленного общего объема продаж Продукции	Подтверждается результатами оценки	1
6.4	Дистрибьютор достигает лучших результатов среди всех Дистрибьюторов соответствующего направления Продукции по одному или двум ключевым показателям эффективности: 1) По общему объему продаж и/или 2) По проценту прироста продаж по сравнению с предыдущим календарным годом. Оценивается по каждому направлению Продукции отдельно. 1 балл присваивается за достижение лучших результатов по крайней мере по одному из указанных ключевых показателей эффективности.	Подтверждается результатами оценки Дистрибьюторов	1

<sup>11</sup> Встреча организуется в первый месяц, следующий за истекшим кварталом. Обязательное присутствие со стороны Дистрибьютора сотрудника/ов, ответственных за регион.