

КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «ИПСЕН»

Дата вступления в действие 27.11.2019

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	4
1. ПРЕАМБУЛА	4
2. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ	5
3. ЦЕЛИ И ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ	7
РАЗДЕЛ II. ВЫБОР ДИСТРИБЬЮТОРА	9
4. КРИТЕРИИ ВЫБОРА ДИСТРИБЬЮТОРОВ / ПРОДЛЕНИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА С ДИСТРИБЬЮТОРАМИ	9
5. ПРОЦЕДУРА И СРОКИ ПРОВЕДЕНИЯ КОМПЛЕКСНОЙ ПРОВЕРКИ ДЕЛОВОГО ПАРТНЕРА ДЛЯ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ИЛИ ПРОДЛЕНИЯ ДИСТРИБЬЮТОРСКОГО СОГЛАШЕНИЯ	17
РАЗДЕЛ III. ОБЩИЙ ПОРЯДОК ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ДЕЙСТВУЮЩИМ ДИСТРИБЬЮТОРОМ	25
6. ПРОДУКЦИЯ IPSEN	25
7. ОБЩИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ IPSEN	26
8. ПРОЦЕДУРА РАССМОТРЕНИЯ ЗАКАЗОВ НА ПОСТАВКУ ПРОДУКЦИИ IPSEN	27
9. СИСТЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА	28
10. ПРОЦЕДУРА ПЕРИОДИЧЕСКОЙ ПРОВЕРКИ ДЕЙСТВУЮЩИХ ДИСТРИБЬЮТОРОВ	30
11. ПРОВЕДЕНИЕ АУДИТА ПОМЕЩЕНИЙ, ОБОРУДОВАНИЯ И ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ДЛЯ ХРАНЕНИЯ И ТРАНСПОРТИРОВКИ ПРОДУКЦИИ IPSEN НА СООТВЕТСТВИЕ ТЕХНИЧЕСКИМ ТРЕБОВАНИЯМ, А ТАКЖЕ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА	30
12. ОБМЕН ДАННЫМИ	32
13. ОСНОВАНИЯ ПРЕКРАЩЕНИЯ ДИСТРИБЬЮТОРСКОГО СОГЛАШЕНИЯ С ДИСТРИБЬЮТОРОМ	32
14. ХРАНЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ И ДОКУМЕНТОВ В ОТНОШЕНИИ ДИСТРИБЬЮТОРОВ	33
15. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ	33
16. ПРИЛОЖЕНИЯ К КОММЕРЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ	34
<i>Приложение 1 ПРОДУКЦИЯ IPSEN, РЕАЛИЗУЕМАЯ ОБЩЕСТВОМ, ПО КАТЕГОРИЯМ И СЕКТОРАМ БИЗНЕСА</i>	
<i>Приложение 2 ПЕРЕЧЕНЬ ПРОДУКЦИИ IPSEN, ОТНОСЯЩЕЙСЯ К КАТЕГОРИИ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ТЕРМОЛАБИЛЬНЫХ ПРЕПАРАТОВ</i>	
<i>Приложение 3 ФОРМА ЗАЯВКИ ДЕЛОВОГО ПАРТНЕРА</i>	
<i>Приложение 4 КВАЛИФИКАЦИОННАЯ ФОРМА Q1</i>	
<i>Приложение 5 КВАЛИФИКАЦИОННАЯ ФОРМА Q2 (АНКЕТА ДЕЛОВОГО ПАРТНЕРА)</i>	
<i>Приложение 6 ОПРОСНИК ДЕЛОВОГО ПАРТНЕРА</i>	
<i>Приложение 7 СПИСОК ИНФОРМАЦИИ И ДОКУМЕНТОВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ КОМПЛЕКСНОЙ ПРОВЕРКИ ДЕЛОВОГО ПАРТНЕРА</i>	
<i>Приложение 8 ЗАЯВЛЕНИЕ О СОГЛАСИИ СУБЪЕКТА ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ НА ОБРАБОТКУ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ</i>	
<i>Приложение 9 МЕЖДУНАРОДНАЯ ПОЛИТИКА IPSEN ПРОТИВ КОРРУПЦИИ (АНТИКОРРУПЦИОННАЯ ПОЛИТИКА)</i>	
<i>Приложение 10 КОДЕКС ДЕЛОВОЙ ЭТИКИ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ IPSEN</i>	
<i>Приложение 11 ПРОЕКТ ТЕХНИЧЕСКОГО СОГЛАШЕНИЯ</i>	
<i>Приложение 12 ПРОЕКТ ДИСТРИБЬЮТОРСКОГО СОГЛАШЕНИЯ</i>	
<i>Приложение 13 КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА</i>	

Приложение 14 МИНИМАЛЬНЫЕ ОБЪЕМЫ ЗАКУПКИ.....

Приложение 15 ЗАКАЗ НА ПОСТАВКУ.....

РАЗДЕЛ I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1. ПРЕАМБУЛА

- 1.1 Общество с ограниченной ответственностью «ИПСЕН» (далее – «Общество») входит в международную группу биотехнологических компаний IPSEN (далее – «IPSEN»), специализирующихся на создании инновационных препаратов для лечения целевых болезней, вызывающих потерю трудоспособности.
- 1.2 Важнейшим приоритетом IPSEN является забота о здоровье пациентов, поэтому IPSEN стремится обеспечить высочайшее качество и безопасность реализуемых лекарственных препаратов на этапе их производства, при их последующей транспортировке и хранении и во время их непосредственного применения в медицинской практике. Часть реализуемой Обществом Продукции IPSEN является термолабильной, поэтому сохранение ее высокого качества и безопасности возможно при условии надлежащего соблюдения особых условий хранения и транспортировки не только самим Обществом, но и всеми его деловыми партнерами, через которых проходит движение Продукции IPSEN до Конечного потребителя.
- 1.3 Поскольку значительная часть реализуемой Обществом Продукции IPSEN относится к высокотоксичным специализированным лекарственным препаратам, лечение которыми, согласно инструкции по применению, может проводится только специалистами, прошедшими подготовку по лечению такими препаратами и имеющими опыт работы в лечении неврологических заболеваний и применении их в эстетической медицине, то бесконтрольное распространение и применение таких препаратов среди лиц, не обладающих специальными знаниями и навыками, может нанести существенный вред здоровью пациентов и негативно отразиться на деловой репутации IPSEN.
- 1.4 Поддержание репутации IPSEN в качестве производителя инновационных, безопасных и высококачественных лекарственных препаратов, а также обеспечение бесперебойных и надежных поставок лекарственных препаратов Конечным потребителям являются ключевыми целями, которые Общество стремится достичь в своей непосредственной коммерческой деятельности. Забота о здоровье пациентов диктует Обществу необходимость не только отбирать деловых партнеров с особой тщательностью, но и обеспечивать проведение контрольных мероприятий по отслеживанию движения лекарственного препарата от Общества к Конечному потребителю, чтобы исключить риск использования недоброкачественной продукции в той мере, насколько это максимально возможно. В связи с этим, выбирая контрагентов и деловых партнеров, Общество заинтересовано в установлении деловых отношений исключительно с теми, кто разделяет его ценности, этические принципы и уровень социальной ответственности, а также обеспечивает соблюдение применимых российских, иностранных и международных требований к ведению бизнеса в целом и к реализации лекарственных средств, в частности.

- 1.5 Для предупреждения возможных неправомерных действий и (или) бездействий дистрибьюторов и иных деловых партнеров Общества, которые могут иметь негативные юридические, репутационные и (или) финансовые последствия для IPSEN, Общество разработало настоящую Коммерческую политику (далее по тексту также – «Политика»).
- 1.6 Настоящая Политика принята в соответствии с Хартией IPSEN: Кодексом деловой этики IPSEN, Кодексом деловой этики для партнеров IPSEN, а также Международной политикой IPSEN против коррупции, с учетом требований российского гражданского, антимонопольного и антикоррупционного законодательства.
- 1.7 Поскольку Общество входит в международную группу компаний IPSEN, на его деятельность также распространяется действие Закона США о коррупции за рубежом (Foreign Corrupt Practices Act, 1977 (FCPA)), Закона Великобритании о взятках (UK Bribery Act 2010 (UBA)) и Конвенции ОЭСР по борьбе с подкупом иностранных должностных лиц при осуществлении международных коммерческих сделок (OECD Convention on Combating Bribery of Foreign Public Officials in International Business Transactions). В связи с этим, при разработке указанной Политики Обществом были учтены положения вышеуказанного иностранного и международного законодательства, которое, как признает Федеральная антимонопольная служба РФ, является частью антимонопольного законодательства.
- 1.8 Политика призвана регламентировать порядок выбора потенциальных дистрибьюторов и взаимодействия с существующими дистрибьюторами Общества, создавая прозрачный, недискриминационный и справедливый механизм сотрудничества, применяемый единообразно на всей территории Российской Федерации.
- 1.9 Политика в действующей редакции публикуется в открытом доступе на официальном Сайте Общества для сведения всех заинтересованных лиц.

2. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

- 2.1. В настоящей Политике используются следующие термины и определения:

Действующий Дистрибьютор, Дистрибьютор – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, осуществляющие оптовую и(или) розничную торговлю лекарственными средствами в соответствии с требованиями Федерального закона от 12.04.2010 г. № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств», установившие прямые договорные отношения с Обществом для целей приобретения Продукции IPSEN и ее последующей реализации, включая перепродажу.

Деловые партнеры, Деловой партнер – Действующий Дистрибьютор, Потенциальный Дистрибьютор совместно и любой из них по отдельности.

Дистрибьюторское соглашение – соглашение об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей в отношении реализации Продукции IPSEN, заключенное Обществом с Действующим Дистрибьютором, либо подлежащее заключению Обществом с Потенциальным Дистрибьютором.

Заявка Делового партнера – заявка Делового партнера, выражающая его намерение вступить в договорные отношения с Обществом путем заключения Дистрибьюторского соглашения или продления срока действия действующего Дистрибьюторского соглашения с Обществом, по форме, утвержденной в Приложении 3 к настоящей Политике.

Квалификационная форма Q1 – анкета для внутреннего использования, заполняемая сотрудником Общества на основании предоставленной Деловым партнером информации для проведения первоначальной проверки Обществом третьих лиц Qualification Form Q1 (Due Diligence Process for IPSEN third parties), форма которой приведена в Приложении 4 к настоящей Политике.

Квалификационная форма Q2 – утвержденная Обществом анкета, заполняемая Деловыми партнерами в рамках проведения Комплексной проверки, форма которой приведена в Приложении 5 к настоящей Политике.

Коммерческий Сегмент – направление бизнеса Общества, ответственное за дистрибуцию Продукции IPSEN в сегменте коммерческих поставок, за исключением рынка эстетической медицины.

Коммерческий совет Общества – коллегиальный орган Общества, состоящий из руководящих сотрудников Общества, уполномоченный принимать решения о сотрудничестве и об отказе от сотрудничества по результатам проверок Деловых партнеров.

Комплексная проверка – комплекс процедур, описанных в Политике, по проверке создания и деятельности Деловых партнеров на соответствие Критериям выбора, которые проводятся Обществом с целью выявления правовых и коммерческих рисков, которые могут возникнуть для Общества в случае сотрудничества с ними.

Конечные потребители – специализированные медицинские организации, лечебно-профилактические учреждения и аптеки различных форм собственности, а также врачи-специалисты, приобретающие Продукцию IPSEN для ее непосредственного применения в медицинской практике, включая использование Продукции IPSEN в рамках амбулаторного и стационарного лечения пациентов, а также реализацию пациентам Продукции IPSEN для проведения такого лечения (при наличии на это необходимых лицензий и иной разрешительной документации).

Критерии выбора – требования, предъявляемые к Деловым партнерам, соблюдение которых является обязательным любым и каждым сотрудником Общества, входящим в Коммерческий совет Общества, при принятии ими решения о заключении

Дистрибьюторского соглашения с Потенциальным Дистрибьютором или о продолжении сотрудничества путем продления срока действия Дистрибьюторского соглашения с Действующим Дистрибьютором. Несоблюдение данных требований может являться основанием для принятия решения о прекращении сотрудничества с Действующим Дистрибьютором в порядке, предусмотренном настоящей Политикой, или отказе в заключении Дистрибьюторского соглашения с Потенциальным Дистрибьютором.

Общество - Общество с ограниченной ответственностью «ИПСЕН», место нахождения: Россия, 109147, г. Москва, ул. Таганская, дом 17-23; ОГРН: 1077746188398 ИНН: 7709721774.

Опросник Делового партнера – утвержденная Обществом анкета по форме, приведенной в Приложении 6 к настоящей Политике, заполняемая Деловыми партнерами в рамках проведения Комплексной проверки.

Политика – настоящая Коммерческая политика Общества со всеми приложениями и дополнениями к ней.

Потенциальный Дистрибьютор – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, осуществляющие оптовую и(или) розничную торговлю лекарственными средствами в соответствии с требованиями Федерального закона от 12.04.2010 г. № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств», имеющие намерение вступить в прямые договорные отношения с Обществом для целей приобретения Продукции IPSEN и ее последующей реализации, включая перепродажу.

Продукция IPSEN – лекарственные препараты и медицинские изделия, реализуемые на территории Российской Федерации, перечисленные в Приложениях 1 – 2 к настоящей Политике.

Сайт – совокупность электронных страниц Общества в сети интернет под общим адресом: www.ipsen.ru.

Сегмент Эстетики – направление бизнеса Общества, ответственное за дистрибуцию Продукции IPSEN в сегменте эстетической медицины.

Система дистрибуции Продукции IPSEN – система каналов и/или база клиентов для реализации Продукции (в том числе для перепродажи) на территории Российской Федерации.

Специализированный (Бюджетный) Сегмент – направление бизнеса Общества, ответственное за дистрибуцию Продукции IPSEN в сегменте государственных и муниципальных закупок.

3. ЦЕЛИ И ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ

3.1 Настоящая Коммерческая Политика разработана в целях:

- создания и обеспечения на территории Российской Федерации эффективной системы дистрибуции, обеспечивающей конкурентоспособность Продукции IPSEN, бесперебойные и своевременные поставки Продукции IPSEN и максимальный охват целевой аудитории (медицинских организаций, медицинских работников и пациентов) для удовлетворения их потребности в Продукции IPSEN;
 - обеспечения гарантии наличия на рынке оригинальной Продукции IPSEN, отвечающей требованиям надлежащего качества, безопасности и эффективности терапевтического действия;
 - стандартизации и регулирования коммерческой деятельности Общества по выбору Деловых партнеров, которые способны распространять Продукцию IPSEN добросовестно, профессионально, с применением высоких этических принципов и стандартов ведения бизнеса и неукоснительным соблюдением требований российского законодательства, а также иностранного и международного законодательства о противодействии коррупции, перечисленного в п. 1.7 настоящей Политики;
 - обеспечения единого, прозрачного, объективного и справедливого подхода к взаимодействию Общества со всеми Деловыми партнерами, а также недопущения дискриминации в процессе их отбора;
 - защиты финансовых, правовых и иных интересов Общества и поддержания деловой репутации Общества.
- 3.2 Настоящая Политика является локальным нормативным актом Общества, обязательным для подразделений и сотрудников Общества, задействованных в установлении и продлении договорных отношений между Обществом и его Деловыми партнерами, а также в прекращении таких договорных отношений.
- 3.3 Настоящая Политика устанавливает критерии отбора Деловых партнеров, регламентирует порядок проверок и процедуру принятия решения о начале сотрудничества с Потенциальными Дистрибьюторами, продолжении сотрудничества с Действующими Дистрибьюторами, а также общие условия взаимодействия с Действующими Дистрибьюторами Общества.
- 3.4 Настоящая Политика применяется в отношении реализации Продукции IPSEN всеми специализированными подразделениями Общества (Коммерческий Сегмент, Сегмент Эстетики, Специализированный (Бюджетный) Сегмент). При этом настоящая Политика не применяется в отношении реализации Продукции IPSEN подразделением безрецептурных препаратов Общества.
- 3.5 Все Приложения и Дополнения к настоящей Политике являются ее неотъемлемой частью.

РАЗДЕЛ II. ВЫБОР ДИСТРИБЬЮТОРА

4. КРИТЕРИИ ВЫБОРА ДИСТРИБЬЮТОРОВ / ПРОДЛЕНИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА С ДИСТРИБЬЮТОРАМИ

- 4.1. Выбор Дистрибьютора/продление сотрудничества с Дистрибьютором производится Обществом на основании процедуры Комплексной проверки.
- 4.2. При анализе Потенциальных Дистрибьюторов на предмет возможного сотрудничества, а также при анализе Действующих Дистрибьюторов на предмет продолжения сотрудничества по приобретению и распространению Продукции IPSEN Общество исследует следующие группы вопросов:
 - (i) Правоспособность Делового партнера
 - (ii) Финансовую состоятельность Делового партнера
 - (iii) Деловую репутацию Делового партнера
 - (iv) Техническую и кадровую оснащенность Делового партнера
 - (v) Опыт работы на рынке лекарственных средств и действующую систему дистрибуции Делового партнера
- 4.3. Если Общество примет решение установить технологически или экономически обоснованное количество Деловых партнеров, с которыми Общество планирует вступать в договорные отношения, исходя из особенностей ведения своего бизнеса, в таком случае выбор Делового партнера (при соответствии претендентов иным Критериям выбора) происходит на конкурсной основе в соответствии с п. 4.13 настоящей Политики.
- 4.4. Указанные выше группы вопросов анализируются Обществом по Критериям выбора, исчерпывающий перечень которых устанавливается Политикой. Применение к Деловому партнеру любых других Критериев выбора, не предусмотренных настоящей Политикой, является недопустимым.
- 4.5. Критерии, используемые для оценки **правоспособности** Делового партнера:
 - a) Наличие действующей регистрации в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя.
 - b) Наличие правоустанавливающих документов согласно перечню документов, приведенных в Приложении 7 к настоящей Политике.
 - c) Наличие действующих лицензий, необходимых для приобретения и реализации Продукции IPSEN (в том числе, лицензии на фармацевтическую деятельность) и иных необходимых лицензий и разрешений.

- d) Подтверждение полномочий лица, представляющего интересы Делового партнера.
 - e) Отсутствие процедуры ликвидации или банкротства в отношении Делового партнера.
 - f) Отсутствие решений контролирующих и (или) судебных органов о приостановлении деятельности Делового партнера.
 - g) Неприменение в отношении Делового партнера и его руководящих работников уголовного наказания в виде лишения права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью и административного наказания в виде дисквалификации.
- 4.6. Критерии, используемые для оценки **финансовой состоятельности** Делового партнера:
- a) Надлежащий учет Делового партнера в налоговом органе в качестве налогоплательщика.
 - b) Соблюдение Деловым партнером требований российского законодательства о предоставлении бухгалтерской и налоговой отчетности.
 - c) Отсутствие у Делового партнера задолженности по начисленным налогам, сборам и иным обязательным платежам в бюджеты любого уровня или государственные внебюджетные фонды за прошедший календарный год, размер которой превышает 25% от балансовой стоимости активов Делового партнера по данным бухгалтерской отчетности за последний завершенный отчетный период (в случае, если Деловой партнер не признает и обжалует в установленном законом порядке свои обязательства по уплате каких-либо платежей, указанных в настоящем пункте Политики, такие платежи не включаются для целей оценки финансовой состоятельности до момента принятия решения по такой жалобе в установленном законом порядке).
 - d) Отсутствие исполнительных производств, судебных дел, по которым Деловой партнер является ответчиком, где размер предъявленных требований (суммарно по всем судебным делам) превышает 25% балансовой стоимости активов Делового партнера в соответствии с последней бухгалтерской отчетностью.
 - e) Отсутствие за последние 12 месяцев случаев возникновения задолженности перед Обществом по оплате поставленной Действующему Дистрибьютору Продукции IPSEN с просрочкой более, чем на 90 календарных дней.
- 4.7. Критерии, используемые для оценки **деловой репутации** Делового партнера:

- a) Подача Заявки Делового партнера с заполненными ответами на все вопросы (согласно Приложению 3 настоящей Политики) с приложением всех затребованных и надлежащим образом оформленных документов, перечень которых приведен в Приложении 7 настоящей Политики.
- b) Предоставление полных и достоверных сведений и информации, согласно требованиям настоящей Политики.
- c) Согласие заключить Дистрибьюторское соглашение с Обществом по форме, приведенной в Приложении 12 настоящей Политики,
- d) Согласие соблюдать и соблюдение Деловым партнером и его работниками требований Международной политики IPSEN против коррупции (Приложение 9 настоящей Политики) и Кодекса деловой этики для партнеров IPSEN (Приложение 10 настоящей Политики).
- e) Письменное согласие Делового партнера на прохождение инструктажа Общества по вопросам деловой этики или наличие свидетельства о прохождении такого инструктажа Общества 12 (двенадцать) или менее месяцев назад.
- f) Отсутствие Делового партнера, его участников, акционеров и их руководящих работников в любом из следующих списков:
 - Реестр недобросовестных поставщиков Федеральной антимонопольной службы РФ, размещенный в сети Интернет по адресу: <http://zakupki.gov.ru/epz/dishonestsupplier/quicksearch/search.html>.
 - Перечень организаций и физических лиц, в отношении которых имеются сведения об их причастности к экстремистской деятельности или терроризму Федеральной службы по финансовому мониторингу РФ, размещенный в сети Интернет по адресу <http://www.fedsfm.ru/documents/terrorists-catalog-portal-act>.
 - Реестр дисквалифицированных лиц Федеральной налоговой службы РФ, размещенный в сети Интернет по адресу: <https://service.nalog.ru/disqualified.do>.
- g) Отсутствие судимости и уголовного преследования у лиц, занимающих руководящие должности у Делового партнера, а также у лиц, занимающих руководящие должности у его акционеров/участников и у его акционеров/участников – физических лиц.
- h) Отсутствие фактов коррупционных правонарушений с участием Делового партнера, его аффилированных лиц, а также их руководящих работников и связанных с ними лиц, подтвержденных актами уполномоченных государственных органов Российской Федерации и иных государств.

- i) Отсутствие официальных заявлений уполномоченных государственных органов или сообщений о текущих расследованиях относительно причастности Делового партнера, его аффилированных лиц и их руководящих работников и связанных с ними лиц к коррупционным правонарушениям, опубликованных на официальном сайте этого государственного органа или в ином официальном источнике. В случае существования таких заявлений Общество вправе приостановить проведение Комплексной проверки и не принимать решение о заключении/продлении действия Дистрибьюторского соглашения, а также приостановить исполнение действующего Дистрибьюторского соглашения с указанным Деловым партнером до момента принятия соответствующим уполномоченным органом акта о привлечении к уголовной, административной, гражданской и дисциплинарной ответственности или акта о прекращении рассмотрения данных обстоятельств.
- j) Отсутствие информации по результатам проведенной Обществом проверки о возможных коррупционных правонарушениях с участием Делового партнера, его аффилированных лиц, а также их руководящих работников и связанных с ними лиц, которые не были предметом рассмотрения уполномоченными государственными органами Российской Федерации или иностранных государств. При выявлении такой информации Общество вправе заявить уполномоченным органам о наличии такой информации, приостановить проведение Комплексной проверки и не принимать решение о заключении/продлении действия Дистрибьюторского соглашения, а также приостановить исполнение действующего Дистрибьюторского соглашения с указанным Деловым партнером до момента принятия соответствующим уполномоченным органом акта о привлечении к уголовной, административной, гражданской и дисциплинарной ответственности или акта о прекращении рассмотрения данных обстоятельств.
- k) Отсутствие среди лиц, занимающих руководящие должности у Делового партнера, его акционеров, участников, конечных бенефициаров и членов их семей (i) лиц, замещающих должности государственной (муниципальной) службы; (ii) членов Совета Федерации и депутатов Государственной думы РФ; (iii) лиц, замещающих должности в государственных или подконтрольных государству коммерческих предприятиях; (iv) лиц, имеющих (могущих иметь) конфликт интересов при осуществлении ими своих должностных (служебных) обязанностей и сотрудничестве с Обществом.

При наличии указанных в настоящем подпункте лиц среди акционеров, участников, бенефициаров Делового партнера и членов их семей могут приниматься во внимание письменные заверения уполномоченного лица Делового партнера о неиспользовании личной заинтересованности данных лиц при осуществлении Деловым партнером своей деятельности.

- l) Отсутствие установленных уполномоченными государственными органами фактов нарушений Деловым партнером положений действующего законодательства в области обращения лекарственных средств: распространения Деловым партнером фальсифицированных, контрафактных лекарственных препаратов, либо лекарственных препаратов ненадлежащего качества, с истекшим сроком годности или с нарушением требуемого порядка хранения, транспортировки и реализации, например, в случае несоблюдения «холодовой цепи» для термосенситивных лекарственных препаратов, как под торговым знаком IPSEN, так и под торговыми знаками других производителей.

В случае выявления Обществом вышеуказанных фактов в отношении Продукции IPSEN, Общество вправе заявить уполномоченным органам (включая Федеральную службу по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор)) о наличии такой информации и инициировать проверку и (или) судебное разбирательство. При этом, Общество приостанавливает проведение Комплексной проверки и не принимает решение о заключении/продлении действия Дистрибьюторского соглашения, а также приостанавливает исполнение действующего Дистрибьюторского соглашения с указанным Деловым партнером на весь период проверки и (или) судебного разбирательства до момента вынесения решения по результатам проверки и (или) принятия соответствующим уполномоченным органом судебного акта, подтверждающего или опровергающего данный факт.

- m) Отсутствие фактов осуществления Деловым партнером недобросовестной конкуренции, а также распространения информации, порочащей деловую репутацию Общества, компании международной группы IPSEN, а также ее сотрудников, подтвержденных актами уполномоченных государственных органов.

4.8. Критерии, используемые для оценки **опыта работы** на рынке лекарственных средств и **действующей системы дистрибуции** Делового партнера.

- a) Наличие опыта работы (i) на рынке эстетической медицины не менее 2 (двух) лет (для реализации Продукции IPSEN в Сегменте Эстетики), или (ii) на рынке государственных закупок не менее 2 (двух) лет (для реализации Продукции IPSEN в Специализированном (Бюджетном) Сегменте) и (или) (iii) на коммерческом рынке не менее 2 (двух) лет (для реализации Продукции IPSEN в Коммерческом Сегменте)*.

**Примечание: указанные сроки являются периодом присутствия Делового партнера на указанном рынке, наличие которого позволяет Обществу убедиться (1) в наличии у Делового партнера достаточного опыта работы, позволяющего обеспечить успешное распространение Продукции IPSEN, сохранение качества, безопасности и эффективности лекарственных препаратов и медицинских изделий, а также минимизировать риск проникновения на рынок со стороны Делового партнера фальсифицированных, недоброкачественных или контрафактных лекарственных*

препаратов и медицинских изделий, (2) в наличии у Делового партнера достаточных знаний и опыта работы на детально урегулированном рынке государственных закупок (применительно к опыту работы на таком ранке), что повышает шансы на успешное распространение Продукции IPSEN в полном соответствии с требованиями законодательства, действующего в области проведения закупок для государственных нужд и (3) в серьезности намерений Делового партнера стать профессиональным игроком в указанном сегменте и исключить риск вступления в договорные отношения с неблагонадежными партнерами (в частности, с так называемыми «фирмами-однодневками», которые могут быть потенциально зарегистрированы третьими лицами незадолго до обращения в Общество с предложением о сотрудничестве и (или) присутствовать на рынке непродолжительный период времени без активных действий).

- b) Наличие положительных письменных рекомендаций, подтверждающих успешное сотрудничество, минимум от 2-х* Конечных потребителей.

**Примечание: указанное количество является допустимым количеством рекомендаций, наличие которых позволяет Обществу быть уверенным в том, что деятельность Делового партнера на фармацевтическом рынке получает положительную оценку его контрагентов, которые в перспективе могут стать потенциальными Конечными потребителями Продукции IPSEN (либо уже являются таковыми). Отсутствие рекомендаций либо наличие всего одной рекомендации не позволяют Обществу в полной мере получить объективную картину успешных длительных взаимоотношений Делового партнера с такими контрагентами, хотя и не означают, что такой Деловой партнер не сможет гарантировать Обществу надежное долговременное сотрудничество (в связи с чем такой Деловой партнер вправе подтвердить Обществу свою благонадежность по другим критериям настоящего пункта 4.9).*

- c) Наличие собственной коммерческой политики или иных правил, разработанных в соответствии с требованиями применимого российского, иностранного и международного законодательства, устанавливающих критерии выбора прямых контрагентов Деловых партнеров и регулирующих порядок взаимодействия с ними.
- d) Наличие собственной сети распространения Продукции IPSEN, а именно собственного и/или арендованного склада, собственных и/или арендованных и/или привлеченных на ином основании транспортных средств, персонала по управлению транспортом и складом (ами), процедуры по управлению и организации работы транспорта и склада, контрактных отношений с субдистрибуторами и/или распространителями и/или Конечными потребителями, персонала отвечающего за продвижение продукции на рынке (для Действующих Дистрибьюторов), либо разработанного бизнес-плана по развитию сети распространения Продукции IPSEN (для Потенциальных Дистрибьюторов) на территории, в которой Деловой партнер осуществляет/планирует осуществлять свою коммерческую деятельность.

- 4.9. Критерии, используемые для оценки **технической и кадровой оснащённости** Делового партнера:
- a) Наличие лица, ответственного за внедрение и обеспечение системы качества, имеющего высшее или среднее фармацевтическое образование, с обязательным предоставлением должностной инструкции такого работника.
 - b) Наличие системы управления качеством, включая:
 - наличие руководства по качеству (процедуры);
 - внедрение системы управления изменениями (наличие процедуры либо соответствующих положений в руководстве по качеству либо в иных внутренних документах Делового партнера);
 - внедрение плана корректирующих и предупреждающих действий (включая: (а) наличие процедуры либо соответствующих положений в руководстве по качеству либо в иных внутренних документах Делового партнера, а также (2) наличие последних CAPA-планов (планов корректирующих и предупреждающих действий) и их внедрение, т.е. фактическое применение соответствующих корректирующих и предупреждающих действий в случае выявления нарушений или отклонений от установленных процедур в области качества).
 - c) Наличие складских помещений и оборудования, используемых для хранения лекарственных препаратов, соответствующих требованиям, предъявляемым к таким складским помещениям и оборудованию правилами, приведенными в Техническом соглашении, согласно Приложению 11 настоящей Политики.
 - d) Наличие транспортных средств, осуществляющих транспортировку и доставку лекарственных препаратов, соответствующих требованиям, предъявляемым к таким транспортным средствам правилами, приведенными в Техническом соглашении, согласно Приложению 11 настоящей Политики.
- 4.10. Оценка соответствия Делового партнера Критериям выбора, перечисленным в пунктах 4.5 – 4.9 настоящей Политики, осуществляется Обществом на основании информации, указанной Деловым партнером в Заявке Делового партнера (Приложение 3 к настоящей Политике), Квалификационной форме Q2 (Приложение 5 к настоящей Политике), Опроснике (Приложение 6 к настоящей Политике), Квалификационной формы Q1 (Приложение 4 к настоящей Политике), документов, предоставленных Деловым партнером, согласно перечню, установленному в Приложении 7 к настоящей Политике, а также на основании информации, полученной из официальных источников, включая, но не ограничиваясь этим, официальные сайты уполномоченных российских и иностранных государственных органов. Информация, размещенная в открытом доступе в системе интернет, не на официальных сайтах уполномоченных государственных органов ни при каких обстоятельствах не может являться основанием для вынесения решения о несоответствии Делового партнера каким-либо из Критериев выбора и отказа в

сотрудничестве до тех пор, пока она не будет подтверждена вынесенным в установленном порядке актом государственного органа.

- 4.11. Деловой партнер вправе по собственной инициативе предоставить иные документы, не включенные в перечень документов, согласно Приложению 7 к настоящей Политике, которые являются необходимыми с точки зрения данного Делового партнера. Такие дополнительные документы принимаются Обществом к сведению, однако отсутствие дополнительных документов не может служить основанием для отказа Деловому партнеру в сотрудничестве.
- 4.12. Несоответствие Делового партнера любому из Критериев выбора, указанных в пунктах 4.5 – 4.9 настоящей Политики является основанием для отказа Общества от вступления в договорные отношения с Потенциальным Дистрибьютором, а также для расторжения договорных отношений с Действующим Дистрибьютором.
- 4.13. Если Обществу необходимо провести выбор из нескольких Деловых партнеров, претендующих на одно место Дистрибьютора (пункт 4.3 настоящей Политики), выбор одного Дистрибьютора на конкурсной основе по указанным Критериям выбора не предполагает создания дискриминационных или преимущественных условий для отдельных Деловых партнеров, поскольку оценка указанных Критериев выбора осуществляется в совокупности по балльной системе и каждый из Деловых партнеров, не соответствующий какому-либо из указанных Критериев выбора, имеет возможность стать победителем, предложив более выгодные условия по другим из указанных Критериев выбора.

При применении такой балльной системы:

- за полное соответствие Делового партнера по любому из подпунктов «а» - «с» пункта 4.8. Политики ему присваивается по 2 балла;
- при наличии у Делового партнера менее двух, но более одного года опыта работы, указанного в подпункте «а» пункта 4.8. Политики, по этому подпункту ему присваивается 1 балл;
- при наличии у Делового партнера лишь одной письменной рекомендации, указанной в подпункте «b» пункта 4.8. Политики, по этому подпункту ему присваивается 1 балл;
- при отсутствии хотя бы одного года опыта, указанного в подпункте «а» пункта 4.8. Политики, отсутствии письменной рекомендации, указанной в подпункте «b» пункта 4.8. Политики, а также при несоответствии Делового партнера подпункту «с» пункта 4.8. Политики по соответствующим подпунктам ему присваивается 0 баллов,
- за полное соответствие Делового партнера по подпункту «d» пункта 4.8. Политики, если при этом Деловой партнер осуществляет/планирует осуществлять исключительно прямые продажи Продукции IPSEN Конечным потребителям, ему присваивается 2 балла,
- за полное соответствие Делового партнера по подпункту «d» пункта 4.8. Политики, если при этом Деловой партнер не осуществляет/не планирует осуществлять исключительно прямые продажи Продукции IPSEN Конечным потребителям ему присваивается 1 балл,

- при несоответствии Делового партнера подпункту «d» пункта 4.8. Политики по данному подпункту ему присваивается 0 баллов.»

Деловой партнер, предложивший Обществу самые выгодные условия по Критериям выбора, указанным в пункте 4.8 настоящей Политики, то есть набравший наибольшее количество баллов, становится победителем, что является основанием для вступления с ним в договорные отношения/продления с ним договорных отношений.

5. ПРОЦЕДУРА И СРОКИ ПРОВЕДЕНИЯ КОМПЛЕКСНОЙ ПРОВЕРКИ ДЕЛОВОГО ПАРТНЕРА ДЛЯ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ИЛИ ПРОДЛЕНИЯ ДИСТРИБЬЮТОРСКОГО СОГЛАШЕНИЯ

5.1. Решение о заключении Дистрибьюторского соглашения с Потенциальным Дистрибьютором или о продлении действующего Дистрибьюторского соглашения принимается Обществом только после проведения соответствующей Комплексной проверки Делового партнера, которая включает в себя следующие действия:

5.2. **Обращение Делового партнера с предложением о сотрудничестве (продлении сотрудничества) и получение информации и документов от Делового партнера**

5.2.1. Потенциальный Дистрибьютор, заинтересованный в заключении Дистрибьюторского соглашения с Обществом, направляет в Общество запрос в форме Заявки Делового партнера (предложение о начале сотрудничества) (Форма А Приложения 3 настоящей Политики), подписанной уполномоченным лицом и заверенной печатью Потенциального Дистрибьютора (при наличии).

5.2.2. Действующий Дистрибьютор, заинтересованный в продлении срока действия Дистрибьюторского соглашения, направляет в Общество запрос в форме Заявки Делового партнера (предложение о продлении срока действия Дистрибьюторского соглашения) (Форма Б Приложения 3 настоящей Политики), подписанной уполномоченным лицом и заверенной печатью Действующего Дистрибьютора (при наличии). Заявка на продление срока действия Дистрибьюторского соглашения должна быть направлена Действующим Дистрибьютором в адрес Общества не позднее, чем за 4 (четыре) месяца до даты истечения срока действия соответствующего Дистрибьюторского соглашения.

5.2.3. Заявка Делового партнера направляется курьером с уведомлением о вручении или по почте (заказным письмом) с уведомлением о вручении по адресу: 109147, г.Москва, ул. Таганская, 17-23, либо по электронной почте.

5.2.4. В течение 5 (пяти) рабочих дней с момента получения от Делового партнера Заявки Общество подтверждает письмом - заказным по почте либо курьерской службой или по электронной почте ее получение, сообщает Деловому партнеру о необходимости проведения Комплексной проверки и направляет Деловому партнеру следующее:

- Список информации и документов, которые Деловой партнер должен предоставить Обществу в соответствии с Приложением 7 к настоящей Политике;
- Сведения о возможных премиях и условиях рассрочки платежа в отношении Продукции IPSEN, которую Деловой партнер указал в Заявке Делового партнера в качестве продукции, которую он планирует приобретать (при наличии скидок и/или условий рассрочки платежа);
- Опросник Делового партнера для заполнения и подписания (Приложение 6 к настоящей Политике) в случае, если Деловой партнер указал в Заявке свое намерение реализовывать Продукцию IPSEN из перечня, приведенного в Приложении 2 к настоящей Политике;
- Квалификационную форму Q2 (Приложение 5 к настоящей Политике) и
- Приложение 11 к настоящей Политике (Проект технического соглашения).

5.2.5. Деловой партнер предоставляет Обществу соответствующую информацию и документы, указанные в Приложении 7 к настоящей Политике в течение 30 (тридцати) дней с момента получения соответствующего запроса от Общества.

5.2.6. Общество проводит предварительную проверку предоставленных Деловым партнером информации и документов на предмет их комплектности и надлежащей формы, подтверждает получение от Делового партнера соответствующей информации и документов и сообщает ему об инициировании процедуры Комплексной проверки в течение 30 (*тридцати*) календарных дней с момента получения от Делового партнера запрошенной информации и документов.

5.2.7. В случае не предоставления или неполного предоставления Деловым партнером всей информации и документов, запрошенных Обществом согласно п. 5.2.4 настоящей Политики, в срок, указанный в п. 5.2.5 настоящей Политики, Общество извещает об этом Делового партнера и предлагает ему предоставить недостающие информацию и документы в течение 14 (четырнадцати) календарных дней, либо подтвердить свой отказ от участия в Комплексной проверке.

5.3. Проведение Комплексной проверки соответствия Делового партнера необходимым Критериям выбора

5.3.1. После получения от Делового партнера всех запрошенных документов и информации, Коммерческий совет Общества производит Комплексную проверку соответствия Делового партнера Критериям выбора.

5.3.2. Каждый член Коммерческого совета Общества проводит оценку соответствия Делового партнера Критериям выбора, определенным настоящей Политикой в качестве зоны их ответственности, и принимает по ним решение согласно следующему списку:

- за проверку Критериев правоспособности отвечает Руководитель направления по юридическим вопросам;
- за проверку Критериев финансовой состоятельности отвечает Директор по экономике;
- за проверку Критериев деловой репутации отвечает Директор по этике, соблюдению законодательства и иных нормативных требований;
- за проверку Критериев технической оснащенности отвечает Специалист по качеству и Директор отдела по управлению поставками;
- за проверку Критериев кадровой оснащенности отвечает Специалист по качеству;
- за проверку Критериев оценки опыта работы на рынке лекарственных средств и действующей системы дистрибуции отвечает Коммерческий менеджер;
- за проверку заполненной Квалификационной формы Q2 отвечает Менеджер по работе с клиентами, отвечающий за Делового партнера, который планирует закупать продукцию IPSEN;
- за оформление решения по результатам Комплексной проверки отвечает Коммерческий менеджер, отвечающий за реализацию Продукции IPSEN, которую планирует закупать Деловой партнер.

5.3.3. Комплексная проверка включает в себя следующие **этапы**:

- *Этап 1* – проверка всех Деловых партнеров на соответствие Критериям выбора, указанным в п. 4.5 – 4.8 настоящей Политики.
- *Этап 2* – проверка Деловых партнеров на соответствие Критериям выбора, указанным в п. 4.9 настоящей Политики.

5.3.4. Максимальный срок проведения Комплексной проверки и принятия решения о соответствии Делового партнера Критериям выбора, установленным настоящей Политикой, с момента направления Деловому партнеру сообщения о начале проведения Комплексной проверки согласно пункту 5.2.6 настоящей Политики, составляет *120 (сто двадцать)* календарных дней.

- 5.3.5. В рамках проведения Этапов 1 и 2 Комплексной проверки Делового партнера Общество вправе обращаться к Деловому партнеру за уточнениями и разъяснениями, как в устной, так и в письменной форме. Если срок ответа Делового партнера на запрос Общества о предоставлении уточнений и (или) разъяснений превышает 5 (пять) рабочих дней, то общий срок проведения Обществом Комплексной проверки, указанный в пункте 5.3.4 настоящей Политики, автоматически продлевается на период предоставления Деловым партнером соответствующих уточнений и (или) разъяснений.
- 5.3.6. Проведение Комплексной проверки может быть приостановлено по основаниям, предусмотренным в подпунктах i), j) и l) пункта 4.7 настоящей Политики.
- 5.3.7. *Порядок и сроки проведения Этапа 1 Комплексной проверки.*

Общество осуществляет проверку соответствия Делового партнера Критериям выбора, указанным в п.п. 4.5 – 4.8 настоящей Политики, в течение 120 календарных дней с момента направления Деловому партнеру сообщения о начале проведения Проверки согласно пункту 5.2.6 настоящей Политики.

Если по результатам Этапа 1 Проверки Общество принимает решение о несоответствии Делового партнера любому из Критериев выбора, указанных в п.п. 4.5 – 4.8 настоящей Политики, Общество завершает проведение Комплексной проверки и направляет Деловому партнеру решение об этом с указанием оснований отказа от заключения/продления Дистрибьюторского соглашения в соответствии с правилами, установленными в п. 5.4.6 – 5.4.9, и в срок, указанный в п. 5.4.1 настоящей Политики.

- 5.3.8. *Порядок и сроки проведения Этапа 2 Комплексной проверки:*

Общество осуществляет проверку соответствия Делового партнера Критериям выбора, указанным в п. 4.9, в параллели с Этапом 1.

Аудит технической оснащенности Делового партнера в рамках Этапа 2 Комплексной проверки производится в порядке, предусмотренном п. 5.3.9. настоящей Политики.

Если по результатам Этапа 2 Проверки Общество принимает решение о соответствии Делового партнера Критериям выбора, указанным в п. 4.9 настоящей Политики, а также определяет Делового партнера, как предложившего наиболее выгодные условия (в случае и в порядке, которые предусмотрены в п. 4.3 и 4.13 настоящей Политики, если применимо), Общество выносит решение о согласии заключить/продлить Дистрибьюторское соглашение в соответствии с правилами, установленными в п.п. 5.4.2 – 5.4.5 и в срок, указанный в п. 5.4.1 настоящей Политики.

Если по результатам Этапа 2 Проверки Общество принимает решение о несоответствии Делового партнера какому-либо из Критериев, указанных в п. 4.9 настоящей Политики, Общество завершает проведение Комплексной проверки и направляет Деловому партнеру решение об этом с указанием оснований отказа от заключения Дистрибьюторского соглашения / продления Дистрибьюторского соглашения.

Общество также завершает Комплексную проверку в отношении Деловых партнеров, которые предложили менее выгодные условия по п.4.9 (в случае и в порядке, которые предусмотрены в п. 4.3 и 4.13 настоящей Политики, если применимо) и информирует таких Деловых партнеров о своем решении об отказе от заключения Дистрибьюторского соглашения с ними в письменном виде с обязательным указанием технологически и(или) экономически обоснованных обстоятельств, послуживших причиной установления Обществом определенного количества Дистрибьюторов для сотрудничества, необходимости проведения выбора Дистрибьютора на конкурсной основе, сведений о количестве Деловых партнеров, принимавших участие в конкурсе, и о тех наиболее выгодных условиях по п.4.8, которые были предложены победителем (если они не являются конфиденциальными).

Решения об отказе от заключения Дистрибьюторского соглашения, указанные в настоящем пункте, выносятся в соответствии с правилами, установленными в п. 5.4.6 – 5.4.9 и в срок, указанный в п. 5.4.1 настоящей Политики.

5.3.9. Аудит технической и кадровой оснащенности Делового партнера в рамках Этапа 2 Комплексной проверки

- 5.3.9.1. После изучения предоставленных Деловым партнером документов и по результатам рассмотрения Квалификационных форм Q1 и Q2, в рамках проведения Этапа 2 Комплексной проверки Делового партнера Общество вносит в график осмотра Деловых партнеров и осуществляет личный осмотр а) оборудования Делового партнера для перевозки и хранения Продукции и/или (б) помещений Делового партнера для хранения Продукции (далее совместно – «Объекты»), для целей определения соответствия указанных Объектов и применяемой в отношении них практики деятельности требованиям правил, приведенных в Техническом соглашении, согласно Приложению 11 настоящей Политики.
- 5.3.9.2. По результатам личного осмотра Объектов Общество составляет отчет об аудите и направляет его Деловому партнеру в течение 1 (одного) месяца после окончания проведения такого аудита.
- 5.3.9.3. Деловой партнер признается соответствующим Критериям технической и кадровой оснащенности в случае, если по результатам осмотра Объекты Делового партнера и применяемая в отношении них практика деятельности

будут признаны соответствующими требованиям положений Технического соглашения (Приложение 11 к настоящей Политике).

- 5.3.9.4. Если по результатам осмотра Объектов будут обнаружены несоответствия данных Объектов, применяемой в отношении них практики деятельности требованиям положений Технического соглашения (Приложение 11 к настоящей Политике), Общество указывает соответствующие сведения об обнаруженных отклонениях в отчете об осмотре. В таком случае Деловой партнер должен в течение 30 (тридцати) календарных дней после получения им отчета об осмотре разработать соответствующий план корректирующих и предупреждающих мероприятий по устранению указанных в отчете об осмотре нарушений требований и направить его на рассмотрение и утверждение Общества.
- 5.3.9.5. Общество в течение 14 (четырнадцати) дней с момента получения разработанного Дистрибьютором плана корректирующих и предупреждающих мероприятий, указанного в пункте 5.3.9.4. настоящей Политики, рассматривает его и, в случае отсутствия замечаний, утверждает.
- 5.3.9.6. Если у Общества возникнут замечания к разработанному Деловым партнером плану корректирующих и предупреждающих мероприятий, Общество отправляет свои замечания Деловому партнеру в течение 14 (четырнадцати) дней с момента получения разработанного Деловым партнером плана корректирующих и предупреждающих мероприятий.
- 5.3.9.7. После устранения замечаний Общества, Деловой партнер вновь направляет Обществу план корректирующих и предупреждающих мероприятий. Общество в течение 14 (четырнадцати) дней с момента получения исправленного плана корректирующих и предупреждающих мероприятий рассматривает его и, в случае отсутствия замечаний, утверждает.
- 5.3.9.8. После осуществления всех необходимых мер и достижения установленных показателей, предусмотренных в разработанном Деловым партнером и утвержденном Обществом плане корректирующих и предупреждающих мероприятий, Деловой партнер должен предоставить Обществу все документы, подтверждающие выполнение требований к Объектам и применяемой в отношении них практике деятельности. При необходимости, после осуществления всех необходимых мер и достижения установленных показателей, предусмотренных в плане корректирующих и предупреждающих мероприятий, Общество вправе осуществить повторный личный осмотр Объектов.
- 5.3.9.9. Течение срока Комплексной проверки Делового партнера, предусмотренного п. 5.3.4 настоящей Политики, приостанавливается на время подготовки, согласования и осуществления плана корректирующих и предупреждающих мероприятий, указанного в п. 5.3.9.4 настоящей

Политики, до момента предоставления документов, подтверждающих выполнение требований, как предусмотрено п. 5.3.9.8 настоящей Политики.

5.3.9.10. В случае несогласия Делового партнера подготовить план корректирующих и предупреждающих мероприятий или выполнить корректирующие действия, предусмотренные планом корректирующих и предупреждающих мероприятий, Деловой партнер признается несоответствующим Критериям технической и кадровой оснащенности и Общество вправе отказать такому Деловому партнеру в сотрудничестве / продлении сотрудничества.

5.4. **Принятие решения по результатам проведения Комплексной проверки**

5.4.1. Коммерческий совет Общества в течение 5 (пяти) календарных дней с момента завершения Этапа 1 и Этапа 2 (если применимо) Комплексной проверки принимает одно из следующих решений:

- О заключении/продлении Дистрибьюторского соглашения с Деловым партнером.
- Об отказе в заключении/продлении Дистрибьюторского соглашения с Деловым партнером.

5.4.2. **Решение о заключении/продлении Дистрибьюторского соглашения с Деловым партнером** принимается в том случае, если по итогам проведенной Проверки Делового партнера будет установлено, что он отвечает всем Критериям выбора, указанным в п.п. 4.5 – 4.9 настоящей Коммерческой политики.

5.4.3. Уведомление о принятом положительном решении направляется Деловому партнеру в течение 5 (пяти) рабочих дней со дня принятия решения о заключении/продлении Дистрибьюторского соглашения с Деловым партнером.

5.4.4. В случае принятия положительного решения проект Дистрибьюторского соглашения (Приложение 12 к настоящей Политике) либо Дополнительного соглашения о его продлении передается на рассмотрение Делового партнера в течение 10 (десяти) рабочих дней со дня принятия Обществом решения о заключении/продлении Дистрибьюторского соглашения с Деловым партнером.

5.4.5. Проект Дистрибьюторского соглашения либо Дополнительного соглашения о его продлении является стандартным и содержит условия, являющиеся для него существенными. Версия Дистрибьюторского соглашения либо Дополнительного соглашения о его продлении, подписываемая Обществом и Деловым партнером, может также содержать и иные условия, согласованные между сторонами (при условии, что они не влекут дискриминации иных Дистрибьюторов).

Дополнительные условия, подготовленные Деловым партнером по результатам рассмотрения проекта Дистрибьюторского соглашения либо Дополнительного соглашения о его продлении, рассматриваются Обществом в срок, не превышающий 1 (одного) месяца, в зависимости от объема предложений Делового партнера, после чего Общество сообщает Деловому партнеру о согласии с ними либо предоставляет свои замечания и протокол разногласий к предложениям по включению дополнительных условий в Дистрибьюторское соглашение либо в Дополнительное соглашение о его продлении.

В случае согласия Общества с предложениями Делового партнера по включению дополнительных условий в Дистрибьюторское соглашение либо в Дополнительное соглашение о его продлении, Общество и Деловой партнер заключают Дистрибьюторское соглашение (для Потенциальных Дистрибьюторов) или Дополнительное соглашение к Дистрибьюторскому соглашению (для Действующих Дистрибьюторов) в течение 30 (тридцати) рабочих дней с момента направления Обществом Деловому партнеру своего согласия. Вместе с Дистрибьюторским соглашением Стороны также подписывают Техническое соглашение по форме, предусмотренной в Приложении 11 к настоящей Политике.

В случае несогласия Общества с предложениями Делового партнера по включению дополнительных условий в Дистрибьюторское соглашение/в Дополнительное соглашение о его продлении, в течение 20 (двадцати) рабочих дней с момента их направления Общество и Деловой партнер проводят переговоры с целью обсуждения замечаний и составляют протокол разногласий.

В случае, если Общество и Деловой партнер не придут к согласию относительно всех условий Дистрибьюторского соглашения/Дополнительного соглашения о его продлении в сроки, указанные в настоящем пункте, Общество и Деловой партнер вправе не заключать/не продлевать Дистрибьюторское соглашение.

5.4.6. Решение об отказе от заключения/продления Дистрибьюторского соглашения с Деловым партнером принимается в следующих случаях:

- 1) Деловой партнер не соответствует хотя бы одному из Критериев выбора, указанных в п.п. 4.5 – 4.9 настоящей Политики.
- 2) Обществом были выявлены иные технологически и (или) экономически обоснованные причины, по которым деловое сотрудничество с данным Деловым партнером невозможно: невыполнение требований о минимальной сумме заказа и (или) минимальном объеме закупок за полугодие (Приложение 14 к Политике).

- 5.4.7. Решение об отказе в заключении/продлении Дистрибьюторского соглашения с Деловым партнером должно быть мотивированным и содержать перечень обнаруженных в результате проведенной Комплексной проверки несоответствий и (или) экономически и (или) технологически обоснованных причин, явившихся основанием для принятия отрицательного решения.
- 5.4.8. Уведомление о принятом решении, содержащим мотивированный отказ по основаниям, указанным в п. 5.4.6, направляется Деловому партнеру в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента принятия такого решения посредством электронной, факсимильной или почтовой связи.
- 5.4.9. Деловой партнер вправе обратиться к Обществу с жалобой на принятое Обществом решение об отказе от заключения/продления Дистрибьюторского соглашения и потребовать дополнительного рассмотрения его кандидатуры в течение 10 (десяти) рабочих дней со дня получения уведомления об отказе от заключения Дистрибьюторского соглашения. Общество рассматривает поданную Деловым партнером жалобу и принимает решение о заключении/продлении Дистрибьюторского соглашения или об отказе от заключения/продления Дистрибьюторского соглашения с Деловым партнером в течение 30 (тридцати) рабочих дней со дня получения жалобы Делового партнера. Решение о повторном отказе от заключения/продления Дистрибьюторского соглашения с Деловым партнером является окончательным.
- 5.4.10. Деловой партнер вправе обратиться в Общество повторно с запросом о сотрудничестве после устранения причин, послуживших основанием для отказа в заключении /продлении Дистрибьюторского соглашения с ним.

РАЗДЕЛ III. ОБЩИЙ ПОРЯДОК ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ДЕЙСТВУЮЩИМ ДИСТРИБЬЮТОРОМ

6. ПРОДУКЦИЯ IPSEN

- 6.1. В Обществе действуют два подразделения: подразделение безрецептурных препаратов и специализированное подразделение специализированного направления. Продукция, реализуемая специализированным подразделением, включает в себя категорию лекарственных препаратов для Коммерческого Сегмента, Сегмента Эстетики и для Бюджетного Сегмента и категорию медицинских изделий для Сегмента Эстетики.
- 6.2. Весь ассортимент Продукции IPSEN по категориям и сегментам бизнеса Общества в рамках специализированного подразделения указан в Приложении 1 к настоящей Политике.

- 6.3. Перечень Продукции IPSEN, относящейся к специализированным термолабильным препаратам, указан в Приложении 2 к настоящей Политике.
- 6.4. Действующий Дистрибьютор самостоятельно решает, в каком сегменте бизнеса Общества он будет вести коммерческую деятельность (или Сегмент Эстетики, или Бюджетный Сегмент, или Коммерческий Сегмент, или одновременно несколько сегментов). При этом с целью развития более эффективной и надежной логистики, которая могла бы обеспечить быстроту, качество и бесперебойность поставок Продукции IPSEN Конечным потребителям, Общество приветствует выбор Действующим Дистрибьютором какого-либо одного сегмента бизнеса, в котором он будет вести коммерческую деятельность.

7. ОБЩИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ IPSEN

- 7.1. Реализация Продукции IPSEN осуществляется только в рамках Дистрибьюторского соглашения (Приложение 12 к настоящей Политике) и в соответствии с его положениями.
- 7.2. Общество реализует Продукцию IPSEN в соответствии с ассортиментом и ценами на лекарственные средства выбранного Дистрибьютором сегмента, согласно Приложениям 1 и 2 к настоящей Политике.
- 7.3. Общество вправе в одностороннем порядке вносить изменения в ассортимент и цены на Продукцию IPSEN.
- 7.4. Коммерческие условия сотрудничества, включая виды и порядок предоставления премий, условия оплаты, условия отгрузки товара и кредитные лимиты, приведены в Приложении 13 к настоящей Политике.
- 7.5. Действующий Дистрибьютор вправе заключать договоры на поставку Продукции IPSEN с любыми контрагентами по своему усмотрению. Однако, учитывая обстоятельства, описанные в п. 1.2 – 1.4, 9.2 – 9.3 настоящей Политики, Общество рассчитывает, что Действующий Дистрибьютор, при решении вопроса о начале/продолжении сотрудничества с контрагентами, будет предъявлять к ним требования в отношении Критериев выбора, аналогичные Критериям выбора, установленным в пп. 4.5 – 4.9 настоящей Политики.

По желанию либо при отсутствии у него необходимых ресурсов и возможностей для проведения Комплексной проверки контрагентов, Действующий Дистрибьютор может обратиться к Обществу с просьбой оказать ему содействие в проведении такой проверки указанного им потенциального контрагента. В этом случае Дистрибьютор должен обеспечить предоставление Обществу / привлеченным им лицам доступа к помещениям и оборудованию, необходимых для проведения проверки.

При этом особые требования устанавливаются в случае поставки Дистрибьютором Продукции IPSEN из перечня, указанного в Приложении 2 к настоящей Политике. Принимая во внимание тот факт, что такая Продукция относится к специализированным лекарственным препаратам, которые могут иметь в своем составе сильнодействующее вещество, бесконтрольное использование Конечными потребителями таких препаратов ненадлежащего качества, которое может явиться следствием приобретения фальсифицированных/контрафактных лекарственных препаратов либо препаратов, в отношении которых не соблюдаются условия перевозки и хранения, у недобросовестных поставщиков, может оказать серьезное негативное влияние на здоровье пациентов с самыми непредсказуемыми последствиями. Поскольку Общество в равной степени трепетно относится к здоровью каждого пациента, применяющего Продукцию IPSEN, и дорожит своей репутацией поставщика надежных и высококачественных лекарственных препаратов IPSEN, особую социальную значимость приобретают усилия Общества по предотвращению подобных ситуаций в максимально возможных случаях. В связи с указанными обстоятельствами, а также обстоятельствами, описанными в п. 1.2 – 1.4, 9.2 – 9.3 настоящей Политики, в случае поставки Дистрибьютором своим контрагентам (субдистрибьюторам), осуществляющую последующую перепродажу, Продукции IPSEN из перечня, указанного в Приложении 2 к настоящей Политике, при решении вопроса о начале/продолжении сотрудничества с контрагентами Дистрибьютор должен предъявлять к ним требования в отношении Критериев выбора не менее жесткие, чем Критерии выбора, установленные в п.п. 4.5-4.9 настоящей Политики. В случае поставки Продукции IPSEN из перечня, указанного в Приложении 2 к настоящей Политике, в целях обеспечения поставки Конечным потребителям Продукции надлежащего качества Дистрибьютор обращается к Обществу с просьбой оказать ему содействие в проведении проверки указанного им потенциального контрагента и должен обеспечить предоставление Обществу / привлеченным им лицам доступа к помещениям и оборудованию, необходимых для проведения проверки.

Независимо от изложенного выше, принятие конечного решения о сотрудничестве с контрагентом во всех случаях остается на усмотрение Дистрибьютора.

7.6. Дистрибьютор обязуется соблюдать требования о минимальной сумме заказа и минимальном объеме закупок за полугодие (Приложение 14 к Политике).

8. ПРОЦЕДУРА РАССМОТРЕНИЯ ЗАКАЗОВ НА ПОСТАВКУ ПРОДУКЦИИ IPSEN

8.1. Заказ на поставку Продукции IPSEN размещается Дистрибьютором с учетом минимальной суммы заказа на поставку и кратного минимального количества Продукции каждого вида в одном Заказе (Приложение 14 к настоящей Политике) по форме, установленной в Приложении 15 к настоящей Политике.

8.2. Заказ на поставку Продукции IPSEN направляется Дистрибьютором Обществу по электронной почте.

- 8.3. Общество рассматривает заказ и принимает решение о его выполнении в течение трех рабочих дней с даты получения заказа от Дистрибьютора.
- 8.4. Заказ Дистрибьютора на поставку Продукции IPSEN одобряется при условии наличия у Общества Продукции IPSEN в количестве, достаточном для выполнения данного заказа. В течение одного рабочего дня с даты принятия соответствующего решения Общество направляет Дистрибьютору подтверждение заказа в виде спецификации, в которой указывается ассортимент, цена, количество, серия, срок годности и ориентировочная дата отгрузки Продукции IPSEN, на поставку которой Дистрибьютор размещал заказ.
- 8.5. В случае отсутствия необходимого количества Продукции IPSEN на складе, Общество информирует Дистрибьютора о данном обстоятельстве в течение одного рабочего дня с даты принятия соответствующего решения с указанием предположительного времени, когда данная Продукция IPSEN будет доступна для заказов на складе Общества.
- 8.6. Спецификация на поставку Продукции IPSEN направляется Дистрибьютору по электронной почте с обязательным направлением оригинала спецификации на бумажном носителе по адресу Дистрибьютора. Оригинал спецификации направляется Дистрибьютору с курьером в двух экземплярах в течение десяти рабочих дней с момента окончания каждого календарного месяца, в течение которого высылались копии спецификации.
- 8.7. По получении Дистрибьютором от Общества спецификации по электронной почте она должна быть подписана Дистрибьютором и в течение одного рабочего дня направлена Дистрибьютором Обществу по электронной почте, указанной в п. 8.2. выше. По получении Дистрибьютором от Общества оригинала спецификации, он должен подписать такой оригинал спецификации и направить один ее подписанный оригинальный экземпляр Обществу по следующему адресу Общества: 109147, г.Москва, ул.Таганская, 17-23 в течение одного рабочего дня с момента получения Дистрибьютором оригинала спецификации, подписанного Обществом.

9. СИСТЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА

- 9.1. Общество рассчитывает на то, что Действующий Дистрибьютор, являясь социально ответственным лицом, разделяет в полной мере основную задачу Общества по содействию улучшению здоровья человека путем распространения исключительно качественных и безопасных лекарственных препаратов и, как добросовестный участник хозяйственного оборота, руководствуется в своей деятельности требованиями российского законодательства в области обращения лекарственных средств, которые включают в себя, в частности, но не ограниваясь:

- Федеральный закон от 12 апреля 2010 г. № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств»;
 - Правила хранения лекарственных средств, утвержденные Приказом Минздравсоцразвития РФ от 23 августа 2010 г. № 706н;
 - Правила надлежащей практики хранения и перевозки лекарственных препаратов для медицинского применения, утвержденные приказом Минздрава России № 646н от 31 августа 2016 г.;
 - Правила надлежащей дистрибьюторской практики в рамках Евразийского экономического союза, утвержденные Решением Совета Евразийской экономической комиссии от 03 ноября 2016 г. № 80 (с момента их вступления в действие);
 - Санитарно-эпидемиологические правила СП 3.3.2.3332-16 «Условия транспортирования и хранения иммунобиологических лекарственных препаратов», утвержденные Постановлением Главного государственного санитарного врача РФ от 17 февраля 2016 г. № 19
- 9.2. Учитывая физико-химическую специфику (термолабильность или чувствительность к температурным отклонениям) биосинтетических препаратов IPSEN, перечисленных в Приложении 2 к настоящей Политике, а также их особую социальную значимость для пациентов, их транспортировка и хранение должны осуществляться в условиях контролируемой холодовой цепи до момента доставки Конечному потребителю. Для того, чтобы обеспечить безопасность, качество и эффективность Продукции IPSEN, Общество неизменно следует вышеупомянутому требованию со своей стороны, и ожидает, что его Действующий Дистрибьютор будет также с должным вниманием относиться к данным требованиям и обеспечивать соответствие данным требованиям также и своих контрагентов, вовлеченных в процесс дальнейшей реализации Продукции IPSEN.
- 9.3. Для достижения вышеуказанной цели Общество, как социально-ответственная компания, важнейшим приоритетом которой является здоровье пациентов, а также как уполномоченное лицо производителя, отвечающего за деловую репутацию IPSEN, вправе проводить выборочные проверки (аудит) помещений, оборудования и транспортных средств, в которых хранится и транспортируется Продукция IPSEN до Конечного потребителя и надеется на содействие своих Действующих Дистрибьюторов в этой деятельности.
- 9.4. В случае отсутствия закупок Действующим Дистрибьютором по действующему Дистрибьюторскому соглашению в течение длительного времени и наличия у Общества информации об осуществлении таким Действующим Дистрибьютором поставок Продукции IPSEN по ценам ниже отпускных цен Общества, в целях предотвращения поставок контрафактной и(или) фальсифицированной Продукции IPSEN Общество вправе обратиться к Действующему Дистрибьютору за получением информации об источниках приобретения такой продукции. В случае наличия признаков поставки продукции с нарушением российского законодательства, Общество вправе передать соответствующую информацию в уполномоченные

государственные органы (в частности, Росздравнадзор) для проведения расследования в установленном законом порядке.

10. ПРОЦЕДУРА ПЕРИОДИЧЕСКОЙ ПРОВЕРКИ ДЕЙСТВУЮЩИХ ДИСТРИБЬЮТОРОВ.

- 10.1. Общество вправе в любое время, но не чаще одного раза в 6 (шесть) месяцев, направить Действующему Дистрибьютору запрос на предоставление информации и документов в соответствии со списком информации и документов, установленным в Приложении 7 к настоящей Политике, и на заполнение Квалификационной формы Q2. Квалификационная форма заполняется он-лайн, ссылка направляется сотрудником Общества (не требуется заполнять в бумажном виде).
- 10.2. Действующий Дистрибьютор обязан предоставить Обществу только ту информацию и документы из списка, в которых произошли изменения по сравнению с ранее направленными в Общество сведениями, а также заполнить Квалификационную форму Q2, не позднее 15 (пятнадцати) рабочих дней с момента получения соответствующего запроса от Общества.
- 10.3. После получения от Действующего Дистрибьютора запрошенной информации и документов, Общество производит проверку в соответствии с разделом 5 настоящей Политики и оценивает соответствие Действующего Дистрибьютора применимым Критериям выбора в зависимости от характера изменений.
- 10.4. В том случае, если Действующий Дистрибьютор не предоставил новые сведения и документы в соответствии с запросом Общества, а у Общества имеются документальное подтверждение произошедших изменений в ранее предоставленных таким Действующим Дистрибьютором сведениях/документах, Общество вправе приостановить отгрузку Продукции в адрес Дистрибьютора до устранения нарушения.
- 10.5. Общество информирует Действующего Дистрибьютора о результатах Проверки и о принятом по результатам Проверки решении путем направления уведомления Действующему Дистрибьютору в течение 5 (пяти) рабочих дней со дня завершения Проверки. В случае выявления несоответствия Действующего Дистрибьютора исследуемым Критериям выбора, действуют правила, установленные в ст. 13 настоящей Политики.

11. ПРОВЕДЕНИЕ АУДИТА ПОМЕЩЕНИЙ, ОБОРУДОВАНИЯ И ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ, ИСПОЛЪЗУЕМЫХ ДЛЯ ХРАНЕНИЯ И ТРАНСПОРТИРОВКИ ПРОДУКЦИИ IPSEN НА СООТВЕТСТВИЕ ТЕХНИЧЕСКИМ ТРЕБОВАНИЯМ, А ТАКЖЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ

- 11.1 С учетом технологически обоснованных обстоятельств, описанных в п.п. 1.2., 9.2 – 9.3 настоящей Политики, Общество вправе осуществлять периодическую

выборочную оценку технического состояния и технических характеристик помещений, оборудования и транспортных средств, используемых Действующим Дистрибьютором и его контрагентами для хранения и транспортировки Продукции IPSEN до Конечного потребителя («Объекты»), а также действующей системы управления качеством на таких Объектах.

- 11.2 Оценка Объектов осуществляется на основании письменного запроса руководителя отдела качества или иного уполномоченного сотрудника Общества, направленного в адрес Действующего Дистрибьютора, с указанием выбранных для аудита Объектов, программы аудита, а также применимых требований, исходя из целей аудита и вида Объекта.
- 11.3 Общество вправе проводить плановый аудит одного Объекта не более 1 (одного) раза в год. Исключение составляют случаи, когда у Общества имеется информация о нарушениях Деловым партнером технических требований, предъявляемых Обществом к Объектам, установленных в Техническом соглашении (Приложение 11 к настоящей Политике).
- 11.4 В случае, если аудит осуществляется в отношении Объекта, принадлежащего Действующему Дистрибьютору, последний должен обеспечить беспрепятственный доступ к Объекту, а также предоставить техническую документацию на Объект по запросу аудиторов.
- 11.5 В случае, если аудит осуществляется в отношении Объекта, принадлежащего контрагенту Действующего Дистрибьютора, последний должен оказать содействие в организации аудита. Для этой цели Действующий Дистрибьютор направляет контрагенту запрос на проведение аудита, с указанием выбранных для аудита Объектов, программы аудита, а также применимых требований, исходя из целей аудита и вида Объекта и обеспечивает доступ аудиторов Общества к Объекту со своим сопровождением.
- 11.6. Аудит должен проходить в течение рабочего времени и не должен мешать текущим производственным операциям Действующего Дистрибьютора или его контрагента.
- 11.7. Результаты аудита направляются Действующему Дистрибьютору в форме письменного отчета. Действующий Дистрибьютор (самостоятельно или с привлечением контрагента, в зависимости от выбранного Объекта аудита) должен составить план выполнения корректирующих действий, с указанием сроков и ответственных лиц в течение 30 (тридцати) дней после получения отчета, согласовать такой план с Обществом, обеспечить его своевременное выполнение и предоставить Обществу подтверждение выполнения корректирующих действий.
- 11.8. В том случае, если Действующий Дистрибьютор уклоняется от проведения аудита или содействия в аудите выбранных Объектов либо не согласовывает план корректирующих действий / не выполняет или не обеспечивает выполнение корректирующих действий в срок, указанный им в плане корректирующих действий,

в отношении выбранного Объекта, Общество вправе приостановить отгрузку Продукции в адрес такого Дистрибьютора до того момента, пока нарушение не будет устранено.

12. ОБМЕН ДАННЫМИ

12.1. В связи с необходимостью осуществлять сбор доступной информации о распространении Продукции IPSEN в России для целей оперативного получения информации о поступлении на рынок некачественной и(или) фальсифицированной продукции и организации ее немедленного отзыва/изъятия из оборота, а также для целей проведения маркетинговых исследований и планирования стратегии развития бизнеса, Действующим Дистрибьюторам Общества предлагается предоставлять регулярные отчеты по отгрузкам Продукции IPSEN до Конечного потребителя с указанием канала отгрузки (тендерный или коммерческий), наименования клиента с указанием ИНН и ФИО с номером диплома, адреса места работы/места нахождения (если это врач), наименования субдистрибьютора, основания для отгрузки (номер аукциона в случае поставки в рамках аукциона).

С учетом технологически обоснованных обстоятельств, описанных в п.п. 1.2. – 1.4 настоящей Политики, предоставление отчетов по отгрузкам в отношении Продукции IPSEN, указанной в Приложении 2 настоящей Политики, является обязательным. Если получение Дистрибьютором от своих покупателей (субдистрибьюторов) информации о последующей отгрузке ими такой Продукции IPSEN до Конечного потребителя является невозможным (например, в связи с тем, что субдистрибьюторы рассматривают информацию как не подлежащую передаче Дистрибьютору), Дистрибьютор предоставляет Обществу по такой Продукции отчеты по отгрузкам до своих субдистрибьюторов, и обеспечивает, чтобы субдистрибьюторы предоставили Обществу отчеты в отношении последующих отгрузок Продукции IPSEN до Конечного потребителя.

Отчеты по отгрузкам в отношении Продукции IPSEN, не указанной в Приложении 2 настоящей Политики, предлагается предоставлять Обществу исключительно на добровольной основе.

13. ОСНОВАНИЯ ПРЕКРАЩЕНИЯ ДИСТРИБЬЮТОРСКОГО СОГЛАШЕНИЯ С ДИСТРИБЬЮТОРОМ

13.1. Прекращение договорных отношений с Действующим Дистрибьютором осуществляется по следующим основаниям:

- а) несоответствие Действующего Дистрибьютора хотя бы одному из Критериев выбора, указанных в п.п. 4.5 – 4.8, которое было обнаружено в ходе проведения Комплексной проверки, в ходе проведения периодической проверки согласно разделу 9 настоящей Политики либо иным образом;

- b) нарушение Действующим Дистрибьютором положений настоящей Политики и(или) Дистрибьюторского договора;
- c) ликвидация Действующего Дистрибьютора;
- d) отзыв или приостановление лицензии(й) или разрешения(й), выданных Действующему Дистрибьютору, необходимых для реализации Продукции IPSEN;
- e) возникновение задолженности Дистрибьютора перед Обществом по оплате Продукции IPSEN с периодом просрочки более 90 календарных дней
- f) по соглашению сторон Дистрибьюторского соглашения;
- g) в связи с истечением срока действия Дистрибьюторского соглашения (при отсутствии его продления);
- h) по иным основаниям, предусмотренным действующим российским законодательством, настоящей Политикой и(или) Дистрибьюторским соглашением;
- i) Невыполнение Дистрибьютором требований о минимальной сумме заказа и (или) минимальном объеме закупок за полугодие (Приложение 14 к Политике).

13.2. Уведомление о принятом решении с указанием оснований прекращения Дистрибьюторского соглашения с Дистрибьютором направляется Дистрибьютору в течение 5 (пяти) рабочих дней со дня принятия такого решения заказным письмом с уведомлением о вручении или курьерской почтовой службой.

14. ХРАНЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ И ДОКУМЕНТОВ В ОТНОШЕНИИ ДИСТРИБЬЮТОРОВ

14.1. Информация и документы, полученные при проведении Комплексных и периодических проверок, учитываются и хранятся в течение 5 (пяти) лет с момента завершения соответствующей проверки (вынесения решения по ее результатам), по результатам которой было принято решение о заключении Дистрибьюторского соглашения, отказе от заключения Дистрибьюторского соглашения, продлении срока действия Дистрибьюторского соглашения, отказе в таком продлении либо о прекращении Дистрибьюторского соглашения.

15. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

15.1. Настоящая Политика применяется в отношении всех Деловых партнеров, обеспечивая равное и справедливое отношение к любому из них.

15.2. Настоящая Политика вступает в силу с 01 января 2018 г.

15.3. Настоящая Политика предоставляется для ознакомления третьим лицам в следующем порядке:

- (i) Политика и Приложения 1 – 10, 12 и 14 - 15 размещаются на Сайте Общества.
- (ii) Приложение 11 направляется Деловым партнерам после получения от них Заявки.
- (iii) Приложение 13 направляется Деловым партнерам после успешного прохождения процедуры Комплексной проверки по запросу.

15.4. В случае внесения Обществом изменений и/или дополнений в настоящую Политику или приложения к ней Общество уведомляет об этом Деловых партнеров, в отношении которых была начата Комплексная проверка согласно п. 5 настоящей Политики, не менее чем за 1 (один) месяц до вступления в силу данных изменений и/или дополнений, в том числе путем размещения изменений и/или дополнений на Сайте Общества.

15.5. Все приложения к настоящей Политике являются ее неотъемлемой частью. Термины и определения, используемые в приложениях, имеют те же значения, что и в Политике.

15.6. Направление всех уведомлений в отношении настоящей Политики, в том числе со стороны Общества, Дистрибьютора, осуществляется путем направления информации письмом по почте (заказным либо курьерской службой) или по электронной почте в соответствии с контактной информацией, указанной на официальном Сайте Общества.

16. ПРИЛОЖЕНИЯ К КОММЕРЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ

Приложение № 1. Продукция IPSEN, реализуемая Обществом, по категориям и сегментам бизнеса;

Приложение № 2. Перечень Продукции IPSEN, относящейся к категории специализированных термолабильных препаратов;

Приложение № 3. Форма Заявки Делового партнера;

Приложение № 4. Квалификационная форма Q1;

Приложение № 5. Квалификационная форма Q2 (Анкета Делового партнера);

Приложение № 6. Опросник Делового партнера;

Приложение № 7. Список информации и документов для проведения комплексной проверки Делового партнера;

Приложение № 8. Заявление о согласии субъекта персональных данных на обработку персональных данных

Приложение № 9. Международная политика IPSEN против коррупции (Антикоррупционная политика);

Приложение № 10. Кодекс деловой этики для партнеров IPSEN;

Приложение № 11. Проект технического соглашения;

Приложение № 12. Проект дистрибьюторского соглашения

Приложение № 13. Коммерческие условия сотрудничества.

Приложение № 14. Минимальные объемы закупки

Приложение № 15. Заказ на поставку

