

**КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА
ООО «ИПСЕН»/
COMMERCIAL POLICY
IPSEN LLC**

Дата вступления в действие 18.11.2024/
Effective date 18.11.2024

СОДЕРЖАНИЕ

CONTENTS

РАЗДЕЛ I.....	4	SECTION I.	4
ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	4	GENERAL	4
1. ПРЕАМБУЛА	4	1. PREAMBLE	4
2. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ	7	2. TERMS AND DEFINITIONS	7
3. ЦЕЛИ И ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ	10	3. SCOPE AND PURPOSE	10
РАЗДЕЛ II.	12	SECTION II.....	12
ВЫБОР ДИСТРИБЬЮТОРА	12	SELECTING A DISTRIBUTOR.....	12
4. КРИТЕРИИ ВЫБОРА ДИСТРИБЬЮТОРОВ / ПРОДЛЕНИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА С ДИСТРИБЬЮТОРАМИ	12	4. CRITERIA FOR SELECTING DISTRIBUTORS/EXTENSION OF COOPERATION WITH DISTRIBUTORS	12
5. ПРОЦЕДУРА И СРОКИ ПРОВЕДЕНИЯ КОМПЛЕКСНОЙ ПРОВЕРКИ ДЕЛОВОГО ПАРТНЕРА ДЛЯ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ИЛИ ПРОДЛЕНИЯ ДИСТРИБЬЮТОРСКОГО СОГЛАШЕНИЯ	26	5. PROCEDURE AND TERMS OF DUE DILIGENCE OF A BUSINESS PARTNER TO CONCLUDE OR EXTEND A DISTRIBUTION AGREEMENT	26
РАЗДЕЛ III.....	37	SECTION III.	37
ОБЩИЙ ПОРЯДОК ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ДЕЙСТВУЮЩИМ ДИСТРИБЬЮТОРОМ	37	GENERAL PROCEDURE FOR INTERACTION WITH THE ACTIVE DISTRIBUTOR.....	37
6. ПРОДУКЦИЯ IPSEN	37	6. IPSEN PRODUCTS.....	37
7. ОБЩИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ IPSEN	37	7. GENERAL CONDITIONS OF SALE OF IPSEN PRODUCTS.....	37
8. ПРОЦЕДУРА РАССМОТРЕНИЯ ЗАКАЗОВ НА ПОСТАВКУ ПРОДУКЦИИ IPSEN	40	8. PROCEDURE FOR CONSIDERATION OF IPSEN PRODUCT DELIVERY ORDERS ...	40
9. СИСТЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА	42	9. QUALITY ASSURANCE SYSTEM	42
10. ПРОЦЕДУРА ПЕРИОДИЧЕСКОЙ ПРОВЕРКИ ДЕЙСТВУЮЩИХ ДИСТРИБЬЮТОРОВ	45	10. PROCEDURE FOR PERIODIC VERIFICATION OF ACTIVE DISTRIBUTORS	45
11. ОБМЕН ДАННЫМИ	46	11. DATA EXCHANGE	46
12. ОСНОВАНИЯ ПРЕКРАЩЕНИЯ ДИСТРИБЬЮТОРСКОГО СОГЛАШЕНИЯ С ДИСТРИБЬЮТОРОМ	47	12. GROUNDS TO TERMINATE A DISTRIBUTOR AGREEMENT.....	47
13. ХРАНЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ И ДОКУМЕНТОВ В ОТНОШЕНИИ ДИСТРИБЬЮТОРОВ	49	13. STORAGE OF INFORMATION AND DOCUMENTS WITH RESPECT TO DISTRIBUTORS	49
14. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ.....	50	14. FINAL PROVISIONS	50

15. ПРИЛОЖЕНИЯ К
КОММЕРЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ ... 52

15. APPENDICES TO THE
COMMERCIAL POLICY 52

РАЗДЕЛ I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

SECTION I. GENERAL

1. ПРЕАМБУЛА

1. PREAMBLE

- 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 термолabileй, 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 проводиться только специалистами, прошедшими подготовку по лечению такими препаратами и имеющими опыт
- 1.1 "IPSEN" Limited Liability Company (hereinafter – the "Company") is part of the international group biotechnological companies IPSEN (hereinafter – "IPSEN"), specializing in the creation of innovative medicines for the treatment of targeted diseases that cause disability.
- 1.2 IPSEN top priority is to care for the health of patients, therefore IPSEN strives to ensure the highest quality and safety of medicines sold at the stage of their production, during their subsequent transportation and storage, and during their direct use in medical practice. A part of the IPSEN Products sold by the Company is thermolabile, therefore, maintaining its high quality and safety is possible subject to proper observance of special storage and transportation conditions not only by the Company itself, but also by all its business partners through which IPSEN Products are transferred to the End User.
- 1.3 Since a significant part of the IPSEN Products sold by the Company refers to highly toxic specialized medicines, which, according to the instructions for use, can be prescribed only by specialists who have been trained in the administration of such medicines and have experience in the treatment of neurological diseases and use of such medicines in aesthetic medicine,

работы в лечении неврологических заболеваний и применении их в эстетической медицине, то неконтролируемое 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 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 1.5
неправомерных действий и (или)

uncontrolled distribution and use of such medicines among individuals who do not have special knowledge and skills can cause significant harm to the health of patients and can adversely affect IPSEN business reputation.

Maintaining IPSEN reputation as a manufacturer of innovative, safe and high-quality medicines, as well as ensuring uninterrupted and reliable supplies of medicines to End Users are the key goals that the Company strives to achieve in its direct commercial activities. Caring for the health of patients forces the Company not only to select business partners with special care, but also to ensure that control measures are taken to track the movement of the medicine from the Company to the End User in order to eliminate the risk of using substandard products to the maximum extent possible. In this regard, when choosing counterparties and business partners, the Company is interested in establishing business relations with those who share its values, ethical principles and level of social responsibility, and ensures compliance with the applicable Russian, foreign and international requirements for doing business in general and for sales of medicines in particular.

To prevent possible illegal actions and/or omission of distributors and other

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 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 в части, не противоречащей российскому законодательству.

1.8 Политика призвана регламентировать порядок выбора потенциальных дистрибьюторов и взаимодействия с существующими дистрибьюторами Общества, создавая прозрачный, недискриминационный и справедливый механизм

business partners of the Company, which may have adverse legal, reputational and/or financial consequences for IPSEN, the Company has developed this Commercial Policy (hereinafter also referred to as the “Policy”).

This Policy has been adopted in accordance with IPSEN Code of Business Conduct, IPSEN Code of Conduct for Partners, and IPSEN International Policy Against Corruption, taking into account the requirements of Russian civil, antimonopoly and anti-corruption legislation.

As part of the IPSEN international group of companies, the Company is also subject to the Foreign Corrupt Practices Act 1977 (FCPA), the UK Bribery Act 2010 (UBA) and the OECD Convention on Combating Bribery of Foreign Public Officials in International Business Transactions. In this regard, when developing this Policy, the Company took into account the provisions of the above foreign and international legislation in the part that does not contradict Russian legislation.

The Policy is intended to regulate the procedure for selecting potential distributors and interacting with existing distributors of the Company, creating a transparent, non-discriminatory and fair cooperation mechanism that is applied

сотрудничества, применяемый единообразно на всей территории Российской Федерации.

uniformly throughout the Russian Federation.

- 1.9 Политика в действующей редакции публикуется в открытом доступе на официальном Сайте Общества для сведения всех заинтересованных лиц.
- 1.9 The current version of the Policy is published in the public domain on the official website of the Company for the information of all interested parties.

2. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

2. TERMS AND DEFINITIONS

- 2.1. В настоящей Политике используются следующие термины и определения:
- 2.1. The following terms shall have the following meanings in this Policy:

Аффилированное лицо означает любое юридическое лицо или индивидуального предпринимателя, контролируемых Деловым партнером. Для целей настоящего определения «контроль» означает способность прямо или косвенно оказывать влияние на деятельность и политику юридического лица или индивидуального предпринимателя, будь то через голосующие акции или другую долю участия, по договору или иным образом; или (b) через прямое или косвенное владение более чем 50 (пятьюдесятью) процентами голосующих акций или долей участия в таком юридическом лице.

Affiliate means any legal entity or individual entrepreneur controlled by a Business Partner. For the purposes of this definition, "control" means: (a) the ability to directly or indirectly influence the activities and policies of an entity or individual entrepreneur, whether through voting shares or other ownership interest, by contract or otherwise; or (b) through direct or indirect ownership of more than fifty (50) percent of the voting shares or interests in such legal entity.

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

Active Distributor, Distributor is a legal entity or an individual entrepreneur engaged in wholesale and/or retail trade in medicines in accordance with the requirements of Federal Law No. 61-FZ dated 12.04.2010 "On Circulation of Medicines", that has established direct contractual relations with the Company for the purpose of purchasing IPSEN Products and their subsequent sale, including resale.

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

Business Partners, Business Partner is an Active Distributor and Potential Distributor jointly and any of them separately.

Дистрибьюторское соглашение – Distributor Agreement is a framework рамочный договор, заключаемый между agreement concluded between the Company Обществом и Дистрибьютором, согласно and the Distributor, according to the terms of условиям которого Дистрибьютор which the Distributor purchases IPSEN приобретает Продукцию IPSEN в целях ее Products for the purpose of their further sale. дальнейшей реализации.

Заявка Делового партнера – заявка Business Partner Application is the Делового партнера, выражающая его application of the Business Partner expressing намерение вступить в договорные their intention to enter into contractual отношения с Обществом путем заключения relations with the Company by concluding a Дистрибьюторского соглашения или Distributor Agreement or extending the продления срока действия действующего validity of the Active Distributor Agreement Дистрибьюторского соглашения с with the Company, in the form approved in Обществом, по форме, утвержденной в Appendix 3 to this Policy. Приложении 3 к настоящей Политике.

Квалификационная он-лайн форма Q2 – Online Qualification Form Q2 is an online утвержденная Обществом он-лайн анкета, questionnaire approved by the Company, sent направляемая Обществом Деловым by the Company to its Business Partners via an партнерам посредством интернет-ссылки и Internet link and filled in by them in a заполняемая ими в специальной онлайн dedicated online system of the Company as системе Общества в рамках проведения part of the Due Diligence. The list of questions Комплексной проверки. Список вопросов, contained in the Online Qualification Form Q2 содержащихся в Квалификационной он- is provided in Appendix 4 to this Policy solely лайн форме Q2, приведен в Приложении 4 for the purpose of preliminary acquaintance к настоящей Политике исключительно в with the Business Partner. целях предварительного ознакомления Делового партнера.

Коммерческий Сегмент – направление Commercial Segment is the direction of the бизнеса Общества, ответственное за Company's business responsible for the дистрибуцию Продукции IPSEN в сегменте distribution of IPSEN Products in the коммерческих поставок, за исключением commercial supply segment, excluding the рынка эстетической медицины. aesthetic medicine market.

Коммерческий совет Общества – Company's Commercial Council is a коллегиальный орган Общества, collegial body of the Company, consisting of состоящий из руководящих сотрудников the leading employees of the Company, Общества, уполномоченный принимать authorized to make decisions on cooperation решения о сотрудничестве и об отказе от and refusal to cooperate based on the results of сотрудничества по результатам проверок inspections of Business Partners. Деловых партнеров.

Комплексная проверка – комплекс Due Diligence is a set of procedures described описанных в Политике процедур по in the Policy to inspect the Business Partners' проверке Деловых партнеров на compliance with Selection Criteria carried out соответствии Критериям выбора, которые by the Company to identify legal and проводятся Обществом с целью выявления commercial risks that may arise for the

правовых и коммерческих рисков, которые Company in case of cooperation with Business могут возникнуть для Общества в случае Partners. сотрудничества с Деловыми партнерами.

Конечные потребители – End Users are specialized medical специализированные медицинские organizations, treatment and preventive организации, лечебно-профилактические institutions and pharmacies of various forms of учреждения и аптечные организации ownership, as well as medical specialists who различных форм собственности, а также purchase IPSEN Products for their direct use врачи-специалисты, приобретающие in medical practice, including the use of Продукцию IPSEN для ее IPSEN Products in the outpatient and inpatient непосредственного применения в settings, as well as the sale of IPSEN Products медицинской практике, включая to patients for such treatment (subject to the использование Продукции IPSEN в рамках availability of the necessary licenses and other амбулаторного и стационарного лечения permits). пациентов, а также реализацию Продукции IPSEN пациентам для проведения такого лечения (при наличии на это необходимых лицензий и иной разрешительной документации).

Критерии выбора – Selection Criteria are the requirements for предъявляемые к Деловым партнерам, Business Partners, the observance of which is соблюдение которых является mandatory for any and every employee of the обязательным любым и каждым Company who is a member of the Commercial сотрудником Общества, входящим в Council of the Company, when they decide to Коммерческий совет Общества, при conclude a Distributor Agreement with a принятии ими решения о заключении Potential Distributor or to continue Дистрибьюторского соглашения с cooperation by extending the validity of a Потенциальным Дистрибьютором или о Distributor Agreement with an Active продолжении сотрудничества путем Distributor. продления срока действия Дистрибьюторского соглашения с Действующим Дистрибьютором.

Общество - Общество с ограниченной Company is "IPSEN" Limited Liability ответственностью «ИПСЕН», место Company, located at: 109147, Moscow, int. нахождения: 109147, г. Москва, вн. тер. г. territ. city municipal district Taganskiy, муниципальный округ Таганский, ул. Taganskaya street, 17-23, 2nd floor, office 1, Таганская, д. 17-23, этаж 2, помещение I, rooms 16, 18, 18a, 18b, 18v, 19-27, 30-36, 36a, комнаты 16, 18, 18a, 18b, 18v, 19-27, 30-36, 38, 39a, 39b, 39v; OGRN: 1077746188398 36a, 38, 39a, 39b, 39v; ОГРН: INN: 7709721774. 1077746188398 ИНН: 7709721774.

Политика – настоящая Коммерческая Policy is this Commercial Policy of the политика Общества со всеми Company with all appendices and supplements приложениями и дополнениями к ней. to it.

Потенциальный Дистрибьютор – Potential Distributor is a legal entity or an юридическое лицо или индивидуальный individual entrepreneur engaged in wholesale

предприниматель, осуществляющие and/or retail trade in medicines in accordance with the requirements of Federal Law No. 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств», that intends to establish direct contractual relations with the Company for the purpose of purchasing IPSEN Products and their subsequent sale, including resale.

соответствии с требованиями Medicines", that intends to establish direct contractual relations with the Company for the purpose of purchasing IPSEN Products and their subsequent sale, including resale.

прямые договорные отношения с Обществом для целей приобретения Продукции IPSEN и ее последующей реализации, включая перепродажу.

Продукция IPSEN – лекарственные **IPSEN Products and Services** are medicines sold in the territory of the Russian Federation, перечисленные в listed in Appendices 1–2 to this Policy.

Приложениях 1 – 2 к настоящей Политике.

Сайт – совокупность электронных страниц **Site** is a set of electronic pages of the Company on the Internet under a general address: www.ipсен.com/russia/.

Сегмент Эстетики – направление бизнеса **Aesthetics Segment** is the direction of the Company's business responsible for the distribution of the IPSEN Products in the aesthetic medicine segment.

Специализированный (Бюджетный) Specialized (Budget) Segment is the direction of the Company's business responsible for the distribution of the IPSEN Products in the state and municipal procurement segment².

муниципальных закупок¹.

3. ЦЕЛИ И ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ

3. SCOPE AND PURPOSE

3.1 Настоящая Коммерческая Политика разработана в целях:

3.1 This Commercial Policy is formulated for the following purposes:

- создания и обеспечения на территории Российской Федерации эффективной системы дистрибуции, обеспечивающей конкурентоспособность Продукции IPSEN, бесперебойные и своевременные поставки Продукции IPSEN и максимальный
- creation and provision on the territory of the Russian Federation of an effective distribution system that ensures the competitiveness of IPSEN Products, uninterrupted and timely supply of IPSEN Products and maximum coverage of the target audience (medical organizations,

¹Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

²Federal Law No. 44-FZ dated 05.04.2013 "On the contract system in the field of procurement of goods, works, services to meet state and municipal needs", Federal Law No. 223-FZ dated 18.07.2011 "On the procurement of goods, works, services by certain types legal entities".

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, в части, не противоречащей российскому законодательству;
- 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.

medical workers and patients) to meet their needs for IPSEN Products;

- ensuring that the original IPSEN Products are available on the market that meet the high quality, safety and therapeutic efficacy requirements;
- standardization and regulation of the Company's commercial activities for the selection of Business Partners who are able to distribute IPSEN Products in good faith, professionally, applying high ethical principles and standards of doing business with strict observance of the requirements of Russian legislation, as well as foreign and international anti-corruption legislation listed in clause 1.7 of this Policy, insofar as it does not contradict Russian legislation;
- ensuring a unified, transparent, objective and fair approach to the interaction of the Company with all Business Partners, as well as non-discrimination in the process of their selection;
- protecting the financial, legal and other interests of the Company and maintaining the business reputation of the Company.

3.2 Настоящая Политика является локальным нормативным актом Общества, обязательным для подразделений и сотрудников Общества, задействованных в

3.2 This Policy is a local normative act of the Company, mandatory for the divisions and employees of the Company involved in the establishment and extension of contractual relations between the

установлении и продлении договорных отношений между Обществом и его Деловыми партнерами, а также в прекращении таких договорных отношений.

Company and its Business Partners, as well as in the termination of such contractual relations.

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.

3.3 This Policy establishes the criteria for selecting Business Partners, regulates the procedure for inspections and the procedure for making a decision on starting cooperation with Potential Distributors, continuing cooperation with Active Distributors, as well as general conditions for interaction with Active Distributors of the Company.

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 применяется в отношении реализации Продукции подразделения специализированного направления.

3.4 This Policy applies to the sale of IPSEN Products by all specialized divisions of the Company (Commercial Segment, Aesthetics Segment, Specialized (Budget) Segment). At the same time, this Policy applies to the sale of Products of the specialized subdivision.

3.5 Все Приложения и Дополнения к настоящей Политике являются ее неотъемлемой частью.

3.5 All the Appendices and Supplements hereto shall form an integral part hereof.

РАЗДЕЛ II. ВЫБОР ДИСТРИБЬЮТОРА

SECTION II. SELECTING A DISTRIBUTOR

4. КРИТЕРИИ ВЫБОРА ДИСТРИБЬЮТОРОВ / ПРОДЛЕНИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА С ДИСТРИБЬЮТОРАМИ

4. CRITERIA FOR SELECTING DISTRIBUTORS/EXTENSION OF COOPERATION WITH DISTRIBUTORS

4.1. Выбор Дистрибьютора/продление сотрудничества с Дистрибьютором производится Обществом на основании процедуры Комплексной проверки.

4.1. A Distributor is selected/cooperation with a Distributor is extended by the Company on the basis of the Due Diligence.

- 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) Коммерческие возможности Делового партнера.
- 4.3. 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.
- 4.4. Все документы, запрашиваемые у Делового партнера для целей оценки соответствия Критериям выбора, предоставляются в оригиналах, нотариально заверенных копиях или копиях, заверенных подписью единоличного исполнительного органа Делового партнера с печатью Делового партнера, если не указано иное.
- 4.5. Критерии, используемые для оценки правоспособности Делового партнера:
- a) Наличие действующей регистрации в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя;
- 4.2. When analyzing Potential Distributors for possible cooperation, as well as when analyzing Active Distributors for continuing cooperation in the purchase and distribution of IPSEN Products, the Company explores the following groups of issues:
- (i) Business Partner's legal capacity;
 - (ii) Business Partner's financial sufficiency;
 - (iii) Business Partner's business reputation;
 - (iv) Business Partner's Business Opportunities.
- 4.3. The above groups of issues are analyzed by the Company according to the Selection Criteria, an exhaustive list of which is established by the Policy. Application to the Business Partner of any other Selection Criteria not provided for in this Policy is unacceptable.
- 4.4. All documents requested from the Business Partner for the purpose of assessing compliance with the Selection Criteria are provided in originals, notarized copies or copies certified by the signature of the sole executive body of the Business Partner with the seal of the Business Partner, unless otherwise specified.
- 4.5. Criteria used for assessment of the Business Partner's **legal capacity**:
- a) Valid registration as a legal entity or individual entrepreneur;

- | | |
|---|---|
| <p>b) Наличие действующих лицензий, необходимых для приобретения и реализации Продукции IPSEN (в том числе, лицензии на фармацевтическую деятельность) и иных необходимых лицензий и разрешений;</p> <p>c) Наличие полномочий лица, представляющего интересы Делового партнера;</p> <p>d) Отсутствие процедуры ликвидации или банкротства в отношении Делового партнера;</p> <p>e) Отсутствие решений контролирующих и (или) судебных органов о приостановлении деятельности Делового партнера.</p> | <p>b) Availability of valid licenses required for the purchase and sale of IPSEN Products (including licenses for pharmaceutical activities) and other necessary licenses and permits;</p> <p>c) Authority of the person representing the interests of the Business Partner;</p> <p>d) Absence of liquidation or bankruptcy proceedings in relation to the Business Partner;</p> <p>e) Absence of decisions of the regulatory and/or judicial authorities to suspend the Business Partner's activities.</p> |
| <p>4.6. В процессе проверки соответствия Делового партнера критерию правоспособности Общество запрашивает следующие документы (если Деловой партнер является индивидуальным предпринимателем, он предоставляет документы по списку в части, применимой к нему):</p> | <p>4.6. In the process of checking the compliance of the Business Partner with the legal capacity criterion, the Company requests the following documents (if the Business Partner is an individual entrepreneur, it provides documents according to the list in the part applicable to it):</p> |
| <p>a) Заполненная Заявка Делового партнера (по форме, приведенной в Приложении 3 к Политике);</p> <p>b) Выписка из Единого государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ)/выписка из Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП), выданная ИФНС (выписка должна быть предоставлена до истечения 1 месяца со дня ее выдачи);</p> | <p>a) Completed Business Partner Application (in the form given in Appendix 3 to the Policy);</p> <p>b) Extract from the Unified State Register of Legal Entities (USRLE)/extract from the Unified State Register of Individual Entrepreneurs (USRIP) issued by the Inspectorate of the Federal Tax Service (the extract shall be provided before the expiration of 1 month from the date of its issue);</p> |

- | | |
|---|---|
| c) Свидетельство о регистрации юридического лица (ОГРН) / Свидетельство о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя (ОГРНИП); | c) Certificate of registration of a legal entity (OGRN)/Certificate of state registration of an individual as an individual entrepreneur (OGRNIP); |
| d) Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе (ИНН) / свидетельство о постановке на учет в налоговом органе физического лица по месту жительства на территории РФ; | d) Certificate of registration with the tax authority (INN)/certificate of registration with the tax authority of an individual at the place of residence on the territory of the Russian Federation; |
| e) Устав Делового партнера в действующей редакции; | e) Business Partner's Articles of Association, latest version; |
| f) Подтверждение полномочий исполнительного органа юридического лица (решение о назначении генерального директора или иной документ, предусмотренный уставом); | f) Confirmation of the powers of the executive body of the legal entity (decision on the appointment of the general director or other document provided for by the Articles of Association); |
| g) Доверенность на лицо, подписывающее Дистрибьюторское соглашение, в случае, если оно подписывается не руководителем / индивидуальным предпринимателем, а иным уполномоченным лицом Делового партнера; | g) Power of attorney for the person signing the Distribution Agreement, if it is signed not by the head/individual entrepreneur, but by another authorized person of the Business Partner; |
| h) Копия паспорта (иного документа, удостоверяющего личность) лица, подписывающего Дистрибьюторское соглашение; | h) Copy of the passport (other identity document) of the person signing the Distribution Agreement; |
| i) Заявления о согласии на обработку персональных данных от лиц, чьи копии паспортов (или иных документов, удостоверяющих личность) передаются Обществу (Приложение 6 к настоящей Политике); | i) Statements of consent to the processing of personal data from persons whose copies of passports (or other identity documents) are transferred to the Company (Appendix 6 to this Policy); |

- | | |
|---|--|
| j) Копия банковской карточки, в которой приведен образец подписи руководителя Делового партнера; | j) Copy of a bank card, which contains a sample signature of the head of the Business Partner; |
| k) Копии лицензий и (или) иных разрешительных документов на право осуществления Деловым партнером соответствующей деятельности по Дистрибьюторскому соглашению; | k) Copies of licenses and/or other permits for the right to carry out the relevant activities by the Business Partner under the Distributor Agreement; |
| l) Копия паспорта индивидуального предпринимателя; | l) Copy of the passport of an individual entrepreneur; |
| m) Свидетельство о внесении в ЕГРИП записи об изменениях, вносимых в сведения об индивидуальном предпринимателе. | m) Certificate of making a record in the USRIP about changes made to the information about an individual entrepreneur. |

4.7. Критерии, используемые для оценки **финансовой состоятельности** Делового партнера: 4.7. Criteria used for assessment of the Business Partner's **financial sufficiency**:

- | | |
|---|---|
| a) Надлежащий учет Делового партнера в налоговом органе в качестве налогоплательщика; | a) Proper registration of the Business Partner with the tax authority as a taxpayer; |
| b) Соблюдение Деловым партнером требований российского законодательства о предоставлении бухгалтерской и налоговой отчетности; | b) Compliance by the Business Partner with the requirements of the Russian legislation on the provision of accounting and tax reporting; |
| 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 | c) The Business Partner has no arrears on accrued taxes, fees and other obligatory payments to budgets of any level or state extra-budgetary funds for the past calendar year, the amount of which exceeds 25% of the balance value of the Business Partner's assets according to the financial statements for the last completed reporting period (if the Business Partner does not recognize and appeals in the manner prescribed by law its obligations to make any payments specified in this |

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 документально подтвержденных нарушений по оплате Продукции с многократной (один и более раз) просрочкой оплаты более, чем на 90 дней с момента наступления сроков оплаты по Дистрибьюторскому соглашению.
Данное положение применяется на будущий период (для новых и действующих партнеров).

4.8. В процессе проверки соответствия Делового партнера критерию финансовой состоятельности Общество запрашивает следующие документы (если Деловой партнер является индивидуальным предпринимателем, он предоставляет документы по списку в части, применимой к нему):

- a) Уведомление о возможности применения упрощенной

paragraph of the Policy, such payments are not included for the purposes of financial solvency assessment until a decision is made on such an appeal in the manner prescribed by law);

- d) Absence of enforcement proceedings, court cases in which the Business Partner is a defendant, where the amount of the claims filed (in total for all court cases) exceeds 25% of the book value of the Business Partner's assets in accordance with the latest financial statements;
- e) Absence of documented violations in payment for Products with multiple (one or more times) delay in payment for more than 90 days from the date of payment due under the Distributor Agreement.

This provision applies for the future period (for new and existing partners).

4.8. In the process of checking the compliance of the Business Partner with the financial sufficiency criterion, the Company requests the following documents (if the Business Partner is an individual entrepreneur, it provides documents according to the list in the part applicable to it):

- a) Notification of the option to use the simplified taxation system,

- системы налогообложения, свидетельство о переходе на упрощенную систему налогообложения (в случае использования упрощенной системы) / Декларация НДС за отчетный период, предшествующий дате предоставления документов (Платежное поручение по уплате НДС или Подтверждение возмещения НДС – Копия документа налоговой инспекции (с отметкой налоговой инспекции), заверенная Деловым партнером);
- b) Бухгалтерские балансы и отчеты о прибылях и убытках за год и за квартал, предшествующие дате предоставления документов (копии с отметкой налоговой инспекции, заверенные организацией надлежащим образом (в случае электронного подтверждения налоговой инспекции – указать код подтверждения)) / книга учета доходов и расходов (копия с отметкой налоговой инспекции, заверенная Деловым партнером) за отчетный период, предшествующий дате подачи документов;
- c) Справка об отсутствии задолженности перед бюджетом (Справка об исполнении обязанности по уплате налогов, сборов, пеней, штрафов, оригинал из налоговой инспекции, полученный не ранее, чем последняя отчетная дата).
- certificate of the transition to the simplified taxation system (in case of using the simplified system)/VAT declaration for the reporting period preceding the date of submission of documents (Payment order for VAT payment or Confirmation of VAT refund - Copy of the tax inspection document (with the tax inspection stamp), certified by the Business Partner);
- b) Balance sheets and profit and loss statements for the year and for the quarter preceding the date of submission of documents (copies with the tax office stamp, duly certified by the organization (in case of electronic confirmation of the tax office, indicate the confirmation code))/income and expense book (copy with the tax office stamp, certified by the Business Partner) for the reporting period preceding the date of submission of documents;
- c) Certificate of absence of debt to the budget (Certificate of fulfillment of the obligation to pay taxes, fees, penalties, fines; original from the tax office, received not earlier than the last reporting date).
- 4.9. Критерии, используемые для оценки деловой репутации Делового партнера:
- 4.9. Criteria used for assessment of the Business Partner's **business reputation**:
- исходя из этической составляющей:
- based on the ethical component:

- a) Предоставление полных и достоверных сведений и информации, согласно требованиям настоящей Политики;
- b) Согласие соблюдать и соблюдение Деловым партнером и его работниками требований Глобальной антикоррупционной политики (Приложение 7 настоящей Политики) и Кодекса деловой этики для партнеров IPSEN (Приложение 8 настоящей Политики) в части, не противоречащей российскому законодательству;
- c) 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;
- исходя из юридической составляющей (де-юре):
- d) Отсутствие за последние 3 года фактов включения Делового партнера, лиц, занимающих руководящие должности Делового партнера и (или) способных оказывать решающее влияние на принятие решений Деловым партнером (учредители, акционеры), в любой из следующих списков:
- Реестр недобросовестных поставщиков Федеральной антимонопольной службы РФ, размещенный в сети Интернет по адресу: <https://zakupki.gov.ru/epz/dishonestsupplier/quicksearch/search.html>;
- a) Providing complete and reliable information and data, in accordance with the requirements of this Policy;
- b) Consent to comply with and compliance by the Business Partner and its employees with the requirements of the Global Anti-Corruption Policy (Appendix 7 of this Policy) and the Code of Business Conduct for IPSEN Partners (Appendix 8 of this Policy) to the extent that does not contradict Russian legislation;
- c) The written consent of the Business Partner to undergo a briefing of the Company on business ethics issues or the availability of a certificate of such briefing 12 (twelve) months or less ago;
- based on the legal component (de jure):
- d) Absence of the Business Partner, persons in managerial positions of the Business Partner and/or who are able to exert a decisive influence on the decision-making of the Business Partner (founders, shareholders) in the last three years in any of the following lists:
- Register of unscrupulous suppliers of the Federal Antimonopoly Service of the Russian Federation, posted on the Internet at: <https://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>;
 - Перечень юридических лиц, привлеченных к административной ответственности за незаконное вознаграждение (по статье 19.28 КоАП РФ).
- е) Отсутствие судимости и уголовного преследования за совершение преступлений в сфере экономики, подтвержденных актами компетентных государственных органов, у лиц, занимающих руководящие должности Делового партнера и (или) способных оказывать решающее влияние на принятие решений Деловым партнером (учредители, акционеры);
- ф) Отсутствие за последние 3 (три) года фактов коррупционных правонарушений с участием Делового партнера, лиц, занимающих руководящие должности Делового партнера и (или) способных оказывать решающее влияние на принятие решений Деловым партнером
- List of organizations and individuals in relation to which there is information about their involvement in extremist activities or terrorism of the Federal Financial Monitoring Service of the Russian Federation, posted on the Internet at the address <http://www.fedsfm.ru/documents/terrorists-catalog-portal-act>;
 - Register of disqualified persons of the Federal Tax Service of the Russian Federation, posted on the Internet at: <https://service.nalog.ru/disqualified.do>;
 - List of legal entities held administratively liable for illegal remuneration (under article 19.28 of the Code of Administrative Offenses of the Russian Federation).
- е) Absence of convictions and criminal prosecution for crimes in the economic sphere, confirmed by acts of competent state bodies, among persons holding managerial positions of the Business Partner and/or capable of having a decisive influence on decision-making by the Business Partner (founders, shareholders);
- ф) Absence of facts of corruption offenses with the participation of the Business Partner, persons holding managerial positions of the Business Partner and/or able to exert a decisive influence on the decision-making of the Business Partner (founders, shareholders) for the last 3 (three) years, confirmed by the

(учредители, акционеры),
подтвержденных актами
уполномоченных государственных
органов Российской Федерации.

acts of the authorized state bodies of
the Russian Federation.

g) Отсутствие за последние 3 (три)
года установленных вступившим в
законную силу решением суда
фактов участия Делового партнера в
картелях, содержащих признаки
составов преступлений,
предусмотренных ст. 178 УК РФ.

g) Absence of the facts of participation
of the Business Partner in cartels
showing signs of *corpus delicti*
under Art. 178 of the Criminal Code
of the Russian Federation for the last
3 (three) years that have been
established by a court decision that
has entered into legal force.

h) Отсутствие за последние 3 (три)
года установленных вступившим в
законную силу решением суда
нарушений в области поставок
контрафактных,
фальсифицированных и
недоброкачественных
лекарственных препаратов,
содержащих признаки
правонарушений,
предусмотренных уголовным
законодательством Российской
Федерации;.

h) Absence of violations in the last 3
(three) years established by court
decision in respect of counterfeit,
substandard or counterfeit
medicines that indicate an offense
under the criminal law of the
Russian Federation;

i) 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 судов за
последние три года.

i) Absence of facts of unfair
competition by the Business
Partner, as well as dissemination of
information discrediting the
business reputation of the Company,
the company of the IPSEN
international group, as well as its
employees, confirmed by the acts of
the courts over the past three years.

4.10. В процессе проверки соответствия
Делового партнера критерию
деловой репутации Общество
запрашивает следующие документы:

4.10. In the process of checking the
compliance of the Business Partner with
the business reputation criterion, the
Company requests the following
documents:

- a) Письмо-заверение о согласии осуществить действия, предусмотренные пп. а-с п. 4.9 настоящей Политики;
- b) Письмо-заверение об отсутствии обстоятельств, указанных в пп. d-i п. 4.9 настоящей Политики.

- a) Letter of assurance about the consent to carry out the actions provided for in paragraphs a–c, clause 4.9 of this Policy;
- b) Letter of assurance about the absence of the circumstances specified in paragraphs d–i, clause 4.9 of this Policy.

4.11. Критерии, используемые для оценки **коммерческих возможностей** Делового партнера:

- j) Совокупный товарооборот не менее 5,000,000,000 (миллиардов) рублей согласно финансовой отчетности за предыдущий календарный год. Применимо ко всем сегментам за исключением Эстетического Сегмента.
- k) Совокупный товарооборот не менее 800,000,000 (миллионов) рублей согласно финансовой отчетности за предыдущий календарный год для продажи продукции Эстетического Сегмента;
- l) Наличие на любом законном праве складских помещений и оборудования, используемых для хранения Продукции, соответствующих требованиям действующего законодательства и нормативной документации на Продукцию. Общее количество складских помещений Делового партнера составляет не менее 190 (сто девяносто кв. м.);
- m) Деловой партнер представлен не менее, чем в трех субъектах России;
- n) Срок присутствия Делового партнера на оптовом рынке лекарственных препаратов составляет не менее 2 (двух) лет, при

4.11. Criteria used for assessment **Business Opportunities** of a Business Partner:

- j) The aggregate turnover shall not be less than 5,000,000,000 (billions) rubles according to the financial statements for the previous calendar year. Applicable to all segments except the Aesthetic Segment.
- k) The aggregate turnover shall not be less than 800,000,000 (million) rubles according to the financial statements for the previous calendar year for selling of Aesthetics Segment
- l) Availability of storage facilities and equipment used for the storage of Products, in accordance with the requirements of applicable law and regulatory documentation for the Products, on any legal right. The total number of storage facilities of the Business Partner shall be not less than 190 (one hundred ninety) square meters;
- m) The Business partner is represented in at least three units of Russia;
- n) The duration of the Business partner's presence in the wholesale medicines market is at least two years, during

этом в течение этого срока большую долю продаж должны составлять такие сегменты, как неврология онкология или редкие заболевания (орфанные заболевания). Деловой партнер предоставляет рекомендательные письма, как определено в пп.с)п.4.12. Для целей настоящего критерия срок присутствия отсчитывается с момента получения соответствующей лицензии на фармацевтическую деятельность. Применимо ко всем сегментам, за исключением Эстетического Сегмента.

- о) Срок присутствия Делового партнера на оптовом рынке лекарственных препаратов составляет не менее 2 (двух) лет, при этом в течение такого срока в портфеле продаж потенциального Делового партнера должен быть ботулинический токсин. Деловой партнер предоставляет не менее двух рекомендательных писем от эстетических клиник. Для целей настоящего критерия срок присутствия отсчитывается с момента получения соответствующей лицензии на фармацевтическую деятельность. Применимо только к Эстетическому Сегменту;
- р) Деловой партнер имеет опыт реализации лекарственных средств, включая участия в государственных и муниципальных закупках по правилам Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», а именно доля продаж лекарственных препаратов в рамках процедуры публичных закупок в структуре продаж Делового партнера составляет не менее 70

which the most share of the sales must constitute such segments as neurology, oncology or rare disease (orphan disease). The Business Partner provides the recommendation letters as defined in subclause c) of the clause 4.12 hereof. For the purposes of this criterion, the period of presence is counted from the date of receipt of the corresponding license for pharmaceutical activities. Applicable to all segments except the Aesthetic Segment.

- о) The duration of the Business partner's presence in the wholesale medicines market is at least 2 (two) years, during which botulin toxin must be in the sales portfolio of the potential Business partner. The Business Partner provides not less than two recommendation letters issued by the aesthetics clinics. For the purposes of this criterion, the period of presence is counted from the date of receipt of the corresponding license for pharmaceutical activities. Applicable only for the Aesthetic Segment.
- р) The Business partner has experience in selling pharmaceutical products, including participation in state and municipal procurements under the rules of the Federal Law of 05.04.2013 № 44-FL "On the contract system for the procurement of goods, works and services for state and municipal needs", namely, the share of sales of medicines under the public procurement procedure in the sales structure

процентов. Применимо
исключительно к Бюджетному
Сегменту;

- q) объем закупок в рублях (без учета НДС) за предыдущий период сотрудничества не менее 220 000 000 рублей с учетом положений п. 7.5 Политики.
- г) минимальная сумма заказа (без учета НДС) в рублях – за предыдущий период не менее 1 100 000 рублей, за исключением заказа продукции Бюджетного Сегмента.

4.12. В процессе проверки соответствия Делового партнера критерию коммерческих возможностей Общество запрашивает следующие документы:

- a) Финансовая отчетность за последний календарный год на дату обращения о сотрудничестве.
- b) Письмо-заявление о наличии коммерческих возможностей, предусмотренных пп. l-m, р п. 4.11 настоящей Политики с приложением подтверждающих документов.
- c) Рекомендательные письма по предшествующему календарному году (2023 году) от пяти государственных заказчиков из списка 20-ти крупнейших государственных заказчиков по каждой нозологической группе: неврология, онкология, редкие заболевания согласно данным Headway для целей подтверждения возможностей, указанных в пп. п п. 4.11. Применимо исключительно к Бюджетному Сегменту;

4.13. Деловой партнер также заполняет в специальной интернет-системе

of the Business Partner is at least 70%. Applicable exclusively to the Budget Segment;

- q) the volume of purchases in rubles (excluding VAT) for the previous period of cooperation is at least 220,000,000 rubles subject to the provisions of clause 7.5 of the Policy.
- г) the minimum order amount (excluding VAT) in rubles - for the previous period of cooperation not less than 1,100,000 rubles except for ordering Specialized (Budget Segment) products.

4.12. In the process of checking the compliance of the Business Partner with the business opportunity criterion, the Company requests the following documents:

- a) Financial statements for the last calendar year as of the date of the request for cooperation.
- b) Letter of assurance on the availability of commercial opportunities provided for in subclauses l-m, p of clause 4.11 hereof of this Policy with supporting documents attached.
- c) Recommendation letters for the previous calendar year (year 2023) from five state customers from the list of twenty largest state customers per each nosology group: neurology, oncology or rare disease under Headway data for the purposes to prove the capabilities defined subclause n of the clause 4.11 hereof. Applicable exclusively to the Budget Segment;

4.13. The Business Partner shall also fill out the Online Qualification Form Q2 in the

общества Квалификационную онлайн-форму Q2 по ссылке, направляемой Обществом. Список вопросов, подлежащих заполнению в Квалификационной он-лайн-форме Q2, приведен для ознакомления в Приложении 4 к Политике.

4.14. Оценка соответствия Делового партнера Критериям выбора осуществляется Обществом на основании информации, указанной Деловым партнером в Заявке Делового партнера (Приложение 3 к настоящей Политике), документов, предоставленных Деловым партнером в соответствии с требованиями Политики, а также на основании информации, полученной из официальных источников, включая, но не ограничиваясь этим, официальные сайты уполномоченных российских государственных органов. Информация, размещенная в открытом доступе в сети «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.

4.15. Деловой партнер вправе по собственной инициативе предоставить иные документы, которые являются необходимыми с точки зрения данного Делового партнера для его оценки на соответствие Критериям выбора. Такие дополнительные документы принимаются Обществом к сведению, однако отсутствие дополнительных документов не

dedicated Internet system of the Company using the link sent by the Company. The list of questions to be filled out in the Online Qualification Form Q2 is provided for review in Appendix 4 to the Policy.

4.14. The assessment of compliance of the Business Partner with the Selection Criteria shall be carried out by the Company based on the information specified by the Business Partner in the Application of the Business Partner (Appendix 3 to this Policy), documents provided by the Business Partner in accordance with the requirements of the Policy, as well as on the basis of information received from official sources, including, but not limited to, the official sites of the Russian authorized state bodies. Information posted in the public domain on the Internet, not on the official websites of authorized state bodies, under no circumstances can serve as a basis for making a decision on the Business Partner's non-compliance with any of the Selection Criteria and to refuse to cooperate as long as it is not confirmed by an act of a state body issued in accordance with the established procedure.

4.15. The Business Partner shall be entitled, on his own initiative, to provide other documents that are necessary from the point of view of this Business Partner for assessment of its compliance with the Selection Criteria. Such additional documents are taken into account by the Company, however, the absence of additional documents cannot serve as a basis for refusing to cooperate with the Business Partner.

может служить основанием для отказа Деловому партнеру в сотрудничестве.

- 4.16. Несоответствие Делового партнера любому из Критериев выбора, указанных в пунктах 4.5–4.11 настоящей Политики является основанием для отказа Общества от вступления в договорные отношения с Потенциальным Дистрибьютором, а также для расторжения договорных отношений с Действующим Дистрибьютором. Несоответствие Делового партнера критериям, указанным в пп. е п. 4.7, пп. q-r п. 4.11 Политики является основанием для незаключения нового Дистрибьюторского соглашения с Деловым партнером и (или) его Аффилированными лицами в течение 3 (трех) лет с окончания периода, в котором Деловой партнер перестал соответствовать критериям, указанным в настоящем пункте.
- 4.16. Non-compliance of the Business Partner with any of the Selection Criteria specified in clauses 4.5–4.11 of this Policy shall form the basis for the Company's refusal to enter into a contractual relationship with a Potential Distributor, as well as for termination of contractual relations with an Active Distributor. Non-compliance of the Business Partner with the criteria specified in paragraph e clause 4.7, paragraphs q-r clause 4.11 of this Policy is the basis for not entering into a new Distributor Agreement with the Business Partner and (or) its Affiliates within 3 (three) years from the end of period in which the Business Partner ceased to meet the specified criteria specified in this clause.

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

5. PROCEDURE AND TERMS OF DUE DILIGENCE OF A BUSINESS PARTNER TO CONCLUDE OR EXTEND A DISTRIBUTION AGREEMENT

- 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:
- 5.1. The decision to conclude a Distributor Agreement with a Potential Distributor or to extend an existing Distributor Agreement shall be made by the Company only after conducting an appropriate Due Diligence of the Business Partner, which includes the following actions:
- 5.2. Обращение Делового партнера с предложением о сотрудничестве (продлении сотрудничества) и
- 5.2. Business Partner's referral with a proposal for cooperation (prolongation of cooperation) and

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) (Приложение 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) (Приложение 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 на адрес: ipsen.moscow@ipsen.com.

obtaining information and documents from the Business Partner

5.2.1. A Potential Distributor interested in concluding a Distributor Agreement with the Company shall send a request to the Company in the form of a Business Partner Application (proposal to start cooperation) (Appendix 3 of this Policy) signed by an authorized person and certified by the seal of the Potential Distributor (if any).

5.2.2. The Active Distributor interested in extending the validity of the Distributor Agreement shall send a request to the Company in the form of a Business Partner Application (proposal to extend the validity of the Distributor Agreement) (Appendix 3 of this Policy) signed by an authorized person and certified by the seal of the Active Distributor (if any). The application for the extension of the validity period of the Distributor Agreement shall be sent by the Active Distributor to the Company no later than 4 (four) months prior to the expiration date of the respective Distributor Agreement.

5.2.3. The Business Partner's application shall be sent by courier with return receipt requested or by mail (registered mail) with return receipt requested to the address: 109147, Moscow, Taganskaya str., 17-23, or by e-mail to the address: ipsen.moscow@ipsen.com.

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 5 к настоящей Политике;

5.2.5. Деловой партнер предоставляет Обществу соответствующую информацию и документы 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. По факту инициирования процедуры Комплексной проверки Общество направляет Деловому партнеру ссылку на заполнение

5.2.4. Within 5 (five) working days from the date of receipt of the Application from the Business Partner, the Company shall confirm its receipt by registered mail or courier service or by e-mail, inform the Business Partner of the requirement to conduct a Due Diligence and send the following to the Business Partner:

- List of information and documents that the Business Partner shall provide to the Company in accordance with Appendix 5 to this Policy;

5.2.5. The Business Partner shall provide the Company with the relevant information and documents within 30 (thirty) days from the receipt of the relevant request from the Company.

5.2.6. The Company shall conduct a preliminary check of the information and documents provided by the Business Partner for their completeness and proper form, confirm receipt of the relevant information and documents from the Business Partner and inform them of the initiation of the Due Diligence procedure within 30 (*thirty*) calendar days from the date of receipt of the requested information and documents from the Business Partner. Upon initiation of the Due Diligence, the Company shall send the Business Partner a link to fill out the Online Qualification Form Q2 in the special Internet system of the Company.

Квалификационной онлайн формы Q2 в специальной интернет-системе Общества.

5.2.7. В случае не предоставления или неполного предоставления Деловым партнером всей информации и документов, запрошенных Обществом, 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 с момента получения Деловым партнером указанного уведомления, либо подтвердить свой отказ от участия в Комплексной проверке.

5.2.7. In case of failure to provide or incomplete provision by the Business Partner of all information and documents requested by the Company within the time period specified in clause 5.2.5 of this Policy, the Company shall notify the Business Partner about this and request them to provide the missing information and documents within 14 (fourteen) calendar days from the date of receipt by the Business Partner of the specified notification, or confirm their refusal to participate in the Due Diligence.

5.3. Проведение Комплексной проверки соответствия Делового партнера необходимым Критериям выбора

5.3. Conducting Due Diligence of the Business Partner's compliance with the required Selection Criteria

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

5.3.1. After receiving all requested documents and information from the Business Partner, the Commercial Council of the Company shall carry out Due Diligence of the Business Partner's compliance with the Selection Criteria.

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:

5.3.2. Each member of the Commercial Council of the Company assesses the compliance of the Business Partner with the Selection Criteria specified in this Policy within their area of responsibility, and makes a decision on them according to the following list:

- за проверку Критериев правоспособности отвечает
- the Legal Director, Russia and the CIS is responsible for

Директор по юридическим вопросам, Россия и СНГ;

- за проверку Критериев финансовой состоятельности отвечает Финансовый директор, Россия и СНГ;
- за проверку Критериев деловой репутации отвечают Директор по бизнес-этике Россия, СНГ, Ближний Восток и Африка, а также Директор по юридическим вопросам, Россия и СНГ;
- За проверку критериев коммерческих возможностей отвечает Финансовый директор, Россия и СНГ;
- за проверку заполненной Квалификационной он-лайн формы Q2 отвечают (последовательно): Менеджер по работе с клиентами, отвечающий за Делового партнера, который планирует закупать продукцию IPSEN, а также Директор по бизнес-этике Россия, СНГ, Ближний Восток и Африка;
- за оформление решения по результатам Комплексной проверки отвечает Руководитель соответствующего Отдела, отвечающий за реализацию Продукции IPSEN, которую планирует закупать Деловой партнер.

5.3.3 Комплексная проверка включает в себя проверку всех Деловых партнеров на соответствие Критериям выбора, указанным в п. 4.5–4.11 настоящей Политики.

reviewing the Legal Capacity Criteria;

- the CFO, Russia and the CIS is responsible for reviewing the Financial Solvency Criteria;
- Compliance with the Business Reputation Criteria is the responsibility of the Director for Business Ethics, Russia, CIS, Middle East and Africa, as well as Director of Legal Affairs, Russia and CIS;
- the CFO, Russia and the CIS is responsible for reviewing the business opportunity criteria;
- The following persons are responsible for checking the completed Online Qualification Form Q2 (in the order of priority): The Account Manager responsible for the Business Partner who plans to purchase IPSEN Products, as well as the Director for Business Ethics, Russia, CIS, Middle East and Africa;
- the Head of the relevant Department responsible for the sales of the IPSEN Products that the Business Partner plans to purchase is responsible for drawing up the decision based on the results of the Due Diligence.

5.3.3. Due diligence includes checking all Business Partners for compliance with the Selection Criteria specified in clauses 4.5–4.11 of this Policy.

- 5.3.4 Максимальный срок проведения Комплексной проверки и принятия решения о соответствии Делового партнера Критериям выбора, установленным настоящей Политикой, составляет 120 (сто двадцать) календарных дней с момента получения Обществом всех запрашиваемых в соответствии с настоящей Политикой документов.
- 5.3.4. The maximum period for the Due Diligence and making a decision on the compliance of the Business Partner with the Selection Criteria established by this Policy is 120 (one hundred twenty) calendar days from the date of receipt by the Company of all documents requested in accordance with this Policy.
- 5.3.5 В рамках проведения 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.
- 5.3.5. As part of the Due Diligence of the Business Partner, the Company shall be entitled to contact the Business Partner for specification and clarifications, both orally and in writing. If the response time of the Business Partner to the Company's request for specification and/or clarifications exceeds 5 (five) working days, the total period for the Company to carry out the Due Diligence specified in clause 5.3.4 of this Policy shall be automatically extended for the period when the Business Partner provides the relevant specification and/or clarifications.
- 5.3.6 *Порядок и сроки проведения Комплексной проверки*
- 5.3.6. *Procedure and timing of the Due Diligence*
- Общество осуществляет проверку соответствия Делового партнера Критериям выбора, указанным в п.п. 4.5 – 4.11 настоящей Политики.
- The Company checks the compliance of the Business Partner with the Selection Criteria specified in clauses 4.5–4.11 hereof.
- Если по результатам Комплексной проверки Общество принимает решение о соответствии Делового партнера Критериям выбора,
- If, based on the results of the Due Diligence, the Company decides on the compliance of the Business Partner with the Selection Criteria specified in clauses 4.5–4.11 of

указанным в п. 4.5-4.11 настоящей Политики, 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 Комплексной проверки Общество принимает решение о несоответствии Делового партнера любому из Критериев выбора, указанных в п.п. 4.5 – 4.11 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.

this Policy, the Company decides to agree to conclude/extend the Distributor Agreement in accordance with the rules established in clauses 5.4.2–5.4.5 and within the time period specified in clause 5.4.1 of this Policy.

If, based on the results of the Due Diligence, the Company decides that the Business Partner does not comply with any of the Selection Criteria specified in clauses 4.5–4.11 of this Policy, the Company completes the Due Diligence and sends the Business Partner a decision on this, indicating the grounds for refusing to conclude/extend the Distributor Agreement in accordance with the rules established in clauses 5.4.6–5.4.9, and within the time period specified in clause 5.4.1 of this Policy.

5.4 Принятие решения по 5.4. Decision-making based on the results результатам проведения of the Due Diligence Комплексной проверки

5.4.1 Коммерческий совет Общества в течение 5 (пяти) календарных дней с момента завершения Комплексной проверки принимает одно из следующих решений:

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

5.4.1. The Commercial Council of the Company shall within 5 (five) calendar days from the date of completion of the Due Diligence make one of the following decisions:

- On the conclusion/extension of the Distributor Agreement with the Business Partner;
- On the refusal to conclude/extend a Distributor

соглашения с Деловым партнером.

Agreement with the Business Partner.

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 – 4.11 настоящей Коммерческой политики.

5.4.2. **Decision to conclude/extend a Distributor Agreement with the Business Partner** shall be adopted in the event that, based on the results of the Due Diligence of the Business Partner, it is established that it meets all Selection Criteria specified in clauses 4.5–4.11 of this Commercial Policy.

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.

5.4.3. A notice of a positive decision shall be sent to the Business Partner within 5 (five) working days from the date of the decision to conclude/extend the Distributor Agreement with the Business Partner.

В случае принятия положительного решения проект Дистрибьюторского соглашения (Приложение 9 к настоящей Политике) либо Дополнительного соглашения о его продлении, а также сведения о возможных премиях и условиях рассрочки платежа (при запросе от Делового партнера) в отношении Продукции IPSEN, которую Деловой партнер указал в Заявке Делового партнера в качестве продукции, которую он планирует приобретать (при наличии премий и/или условий рассрочки платежа), передаются на рассмотрение Делового партнера в течение

If a positive decision is made, the draft Distributor Agreement (Appendix 9 to this Policy) or the Supplementary Agreement on its extension, as well as information on possible bonuses and terms of payment by installments (upon request from the Business Partner) in relation to IPSEN Products, which the Business Partner indicated in the Business Partner's Application as the Product that it plans to purchase (if there are bonuses and/or terms of payment by installments), submitted to the Business Partner for consideration within 10 (ten) working days from the date of the decision by the Company to conclude/extend the Distributor Agreement with the Business Partner.

10 (десяти) рабочих дней со дня принятия Обществом решения о заключении/продлении Дистрибьюторского соглашения с Деловым партнером.

5.4.4 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

5.4.4. The draft Distributor Agreement or the Supplementary Agreement on its extension is standard and contains conditions that are material for it. The version of the Distributor Agreement or the Supplementary Agreement on its extension signed by the Company and the Business Partner may also contain other conditions agreed between the parties (provided that they do not entail discrimination against other Distributors).

Additional terms prepared by the Business Partner based on the results of consideration of the draft Distributor Agreement or the Supplementary Agreement on its extension shall be reviewed by the Company within a period not exceeding 1 (one) month, depending on the volume of the Business Partner's proposals, after which the Company informs the Business Partner of its agreement with them either provides its comments and a protocol of disagreements to proposals for the inclusion of additional terms in the Distributor Agreement or in the Supplementary Agreement on its extension.

If the Company agrees with the proposals of the Business Partner to

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.

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.

5.4.5 Решение об отказе от заключения/продления Дистрибьюторского соглашения с Деловым

include additional terms in the Distributor Agreement or in the Supplementary Agreement on its extension, the Company and the Business Partner enter into a Distributor Agreement (for Potential Distributors) or an Supplementary Agreement to the Distributor Agreement (for Active Distributors) within 30 (thirty) working days from the date the Company delivers its consent to the Business Partner.

If the Company does not agree with the proposals of the Business Partner on the inclusion of additional terms in the Distributor Agreement/Supplementary Agreement on its extension, within 20 (twenty) working days from the moment of their submission, the Company and the Business Partner shall negotiate to discuss the comments and draw up a protocol of disagreements.

If the Company and the Business Partner do not agree on all the terms of the Distributor Agreement/Supplementary Agreement on its extension within the period specified in this clause, the Company and the Business Partner shall be entitled not to conclude/not to renew the Distributor Agreement.

5.4.5. Decision to refuse to conclude/extend a Distributor Agreement with the Business Partner is adopted in the following cases:

партнером принимается в следующих случаях:

- 1) Деловой партнер не соответствует хотя бы одному из Критериев выбора, указанных в п.п. 4.5–4.11 настоящей Политики.
- 2) В случае, если в течение 3 (трех) предыдущих лет было решение о непродлении сотрудничества с Деловым партнером и (или) его Аффилированным лицом согласно п. 4.16 Политики.

5.4.6 Решение об отказе в заключении/продлении Дистрибьюторского соглашения с Деловым партнером должно быть мотивированным и содержать перечень обнаруженных в результате проведенной Комплексной проверки несоответствий, явившихся основанием для принятия отрицательного решения.

5.4.7 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.

5.4.8 Деловой партнер вправе обратиться в Общество повторно с запросом о сотрудничестве после устранения причин, послуживших основанием для отказа в заключении /продлении Дистрибьюторского соглашения

1) The Business Partner does not meet at least one of the Selection Criteria specified in clauses 4.5–4.11 hereof.

2) In the event that during the previous 3 (three) years there was a decision not to renew cooperation with the Business Partner and (or) its Affiliate in accordance with clause 4.16 hereof.

5.4.6. The decision to refuse to conclude/extend a Distributor Agreement with the Business Partner shall be reasoned and contain a list of inconsistencies discovered as a result of the Due Diligence that form the basis for a negative decision.

5.4.7. A notice of the decision made, containing a reasoned refusal on the grounds specified in clause 5.4.6, shall be delivered to the Business Partner within 5 (five) working days from the date of such a decision by electronic, facsimile or postal communication.

5.4.8. The Business Partner shall be entitled to apply to the Company again with a request for cooperation after elimination of the reasons that form as the basis for refusal to conclude/extend a Distributor Agreement with them.

**РАЗДЕЛ III.
ОБЩИЙ ПОРЯДОК
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С
ДЕЙСТВУЮЩИМ
ДИСТРИБЬЮТОРОМ**

**SECTION III.
GENERAL PROCEDURE FOR
INTERACTION WITH THE ACTIVE
DISTRIBUTOR**

6. ПРОДУКЦИЯ IPSEN

6. IPSEN PRODUCTS

- 6.1 В Обществе действует подразделение специализированного направления. Продукция, реализуемая специализированным подразделением, включает в себя категорию лекарственных препаратов для Коммерческого Сегмента, Сегмента Эстетики, для Бюджетного Сегмента и для Сегмента Эстетики.
- 6.1. The Company operates a specialized subdivision. The Products sold by the specialized subdivision include the category of medicines for the Commercial Segment, the Aesthetics Segment, for the Budget Segment and for the Aesthetics Segment.
- 6.2 Весь ассортимент Продукции IPSEN по сегментам бизнеса Общества в рамках специализированного подразделения указан в Приложении 1 к настоящей Политике.
- 6.2. The whole range of IPSEN Products by segments of the Company's business within specialized subdivision is specified in Appendix 1 to this Policy.
- 6.3 Перечень Продукции IPSEN, относящейся к специализированным термолабильным препаратам, требующим специальных условий хранения и транспортировки, указан в Приложении 2 к настоящей Политике.
- 6.3. The list of IPSEN Products referred to specialized thermolabile products requiring special storage and transportation conditions are specified in Appendix 2 to this Policy.
- 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).
- 6.4. The Active Distributor independently decides in which segment of the Company's business it will conduct business (Aesthetics Segment, Budget Segment, or Commercial Segment, or several segments at the same time).

**7. ОБЩИЕ УСЛОВИЯ
РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ
IPSEN**

**7. GENERAL CONDITIONS OF
SALE OF IPSEN PRODUCTS**

- 7.1 Реализация Продукции IPSEN осуществляется только в рамках
- 7.1. The IPSEN Products are sold only within the framework of the Distributor

Дистрибьюторского соглашения (Приложение 9 к настоящей Политике) и в соответствии с его положениями.

Agreement (Appendix 9 to this Policy) and in accordance with its provisions.

- 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.
- 7.2. The Company sells IPSEN Products in accordance with the range and prices for medicinal products of the segment selected by the Distributor, in accordance with Appendices 1 and 2 to this Policy.
- 7.3 Общество вправе в одностороннем порядке вносить изменения в ассортимент и цены на Продукцию IPSEN.
- 7.3. The Company shall be entitled to unilaterally modify the range and prices of IPSEN Products.
- 7.4 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 рекомендует Действующему Дистрибьютору при решении вопроса о начале/продолжении сотрудничества с контрагентами предъявлять к ним требования, аналогичные Критериям выбора, установленным в пп. 4.5 – 4.11 настоящей Политики.
- 7.4. The Active Distributor shall be entitled to conclude contracts for the supply of IPSEN Products with any counterparties at its own discretion. However, taking into account the circumstances described in clauses 1.2–1.4, 9.2–9.3 of this Policy, the Company recommends that the Active Distributor, when deciding whether to start/continue cooperation with counterparties, present them with requirements similar to the Selection Criteria established in clauses 4.5–4.11 hereof.
- Независимо от изложенного выше, принятие конечного решения о сотрудничестве с контрагентом во всех случаях остается на усмотрение Дистрибьютора.
- 7.5 Дистрибьютор обязуется соблюдать требования о минимальной сумме заказа и минимальном объеме закупок за календарный год (Приложение 10 к Политике). Минимальный объем закупок за год распределяется пропорционально 12 календарным месяцам. В случае заключения дистрибьюторского соглашения в течение календарного
- 7.5. The Distributor undertakes to comply with the requirements for the minimum order amount and the minimum purchase volume for the calendar year (Appendix 10 to the Policy). The minimum purchase volume per year is divided in proportion to 12 calendar months. If a Distribution Agreement is concluded within a calendar year, the minimum purchase volume under such Distribution Agreement is calculated
- Regardless of the above, the final decision on cooperation with the counterparty in all cases remains at the discretion of the Distributor.

года минимальный объем закупок по такому Дистрибьютерскому соглашению рассчитывается исходя из оставшегося количества календарных месяцев до окончания календарного года.

- 7.6 В связи с необходимостью минимизации коммерческих рисков, связанных с неоплатой поставленной Продукции IPSEN, Общество осуществляет отгрузку товара Действующим Дистрибьюторам на условиях 100% предоплаты.
- 7.7 Общество также может предоставить отсрочку по оплате Продукции IPSEN любому Действующему Дистрибьютору по его запросу при условии, что в отношении данного Дистрибьютора привлеченная Обществом страховая компания предоставила страхование риска неоплаты Продукции IPSEN (застраховала кредитный лимит). Кредитный лимит представляет собой максимальную/предельную денежную сумму задолженности по оплате Продукции IPSEN, которая может быть установлена для Действующего Дистрибьютора и подлежит оплате в течение периода отсрочки платежа. Точный период отсрочки для Действующего Дистрибьютора определяется в соответствии с условиями страхования кредитных лимитов, предлагаемыми страховой компанией для данного Дистрибьютора. Страхование осуществляется Обществом самостоятельно в отношении каждого Дистрибьютора, обратившегося за предоставлением кредитного лимита, с привлечением независимой страховой компании и в соответствии с ее условиями. На основании требования страховой компании Общества, Общество может запросить Дистрибьютора предоставить дополнительные
- 7.6. In connection with the requirement to minimize commercial risks associated with non-payment for the delivered IPSEN Products, the Company ships the goods to the Active Distributors on a 100% prepayment basis.
- 7.7. The Company may also grant deferral of payment for IPSEN Products to any Active Distributor upon its request, provided that in respect of this Distributor, the insurance company involved by the Company has provided insurance against the risk of non-payment for IPSEN Products (insured the credit limit). The Credit Limit is the maximum/threshold monetary amount due for IPSEN Products that can be set for any Active Distributor and is payable during the grace period. The exact grace period for an Active Distributor is determined in accordance with the credit limit insurance terms and conditions offered by the insurance company for that Distributor. Insurance is procured by the Company independently in relation to each Distributor that has applied for a credit limit, with the involvement of an independent insurance company and in accordance with its terms. Based on the request of the Company's insurance company, the Company may request the Distributor to provide additional financial guarantees to ensure the fulfillment of the Distributor's payment obligations.

финансовые гарантии,
обеспечивающие выполнение
платежных обязательств
Дистрибьютора.

- 7.8. В случае отказа страховой компании застраховать риск неоплаты Продукции IPSEN Действующим Дистрибьютором, отсрочка платежа такому Дистрибьютору не предоставляется и поставка товара такому Дистрибьютору может быть осуществлена только при условии 100% предоплаты.
- 7.8. If the insurance company refuses to insure the risk of non-payment for IPSEN Products by the Active Distributor, the deferred payment to such Distributor is not provided and the Products can be delivered to such Distributor only on condition of 100% prepayment.
- 7.9. Действующий Дистрибьютор вправе направлять запросы о предоставлении отсрочки на соответствующий срок не более 2 (двух) раз за календарный год.
- 7.9. The Active Distributor shall be entitled to send requests for a deferral for an appropriate period no more than 2 (two) times per calendar year.
- 7.10. Условия оплаты могут быть пересмотрены Обществом в одностороннем порядке в случае их многократного (два и более раза) нарушения со стороны Действующего Дистрибьютора (если в действиях Дистрибьютора не усматривается оснований для расторжения Дистрибьюторского соглашения в соответствии с условиями настоящей Политики и Дистрибьюторского соглашения).
- 7.10. The terms of payment may be revised by the Company unilaterally in the event of their repeated (two or more times) violation by the Active Distributor (if there are no grounds in the Distributor's actions for terminating the Distributor Agreement in accordance with the terms of this Policy and the Distributor Agreement).
- 7.10. В случае наличия превышения уровня кредитного лимита отгрузка Продукции IPSEN Действующему Дистрибьютору не производится.
- 7.11. If the credit limit is exceeded, the IPSEN Products won't be shipped to the Active Distributor.

8. ПРОЦЕДУРА РАССМОТРЕНИЯ ЗАКАЗОВ НА ПОСТАВКУ ПРОДУКЦИИ IPSEN

8. PROCEDURE FOR CONSIDERATION OF IPSEN PRODUCT DELIVERY ORDERS

- 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 10 к
- 8.1. Delivery Orders for IPSEN Products are placed by a Distributor taking into account the minimum amount of a delivery order and a multiple of the minimum quantity of Products of each type in one Order (Appendix 10 to this

- настоящей Политике) по форме, установленной в Приложении 11 к настоящей Политике.
- 8.2 Заказ на поставку Продукции IPSEN направляется Дистрибьютором Обществу по электронной почте, указанной в Дистрибьюторском соглашении с Дистрибьютором.
- 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.
- 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
- Policy) in the form established in Appendix 11 to this Policy.
- A Delivery Order for IPSEN Products is delivered by the Distributor to the Company by e-mail specified in the Distributor Agreement with the Distributor.
- The Company reviews the Order and makes a decision on its fulfillment within three working days from the date of receipt of the Order from the Distributor.
- The Distributor's IPSEN Product Delivery Order shall be approved provided the Company has sufficient IPSEN Products to fulfill this Order. Within one working day from the date of the relevant decision, the Company shall send to the Distributor an order confirmation in the form of a specification, which indicates the range, price, quantity, series, expiration date and approximate date of shipment of IPSEN Products, for the delivery of which the Distributor placed an order.
- In the absence of the required amount of IPSEN Products in the warehouse, the Company shall inform the Distributor about this circumstance within one working day from the date of the relevant decision.
- IPSEN Products delivery specification shall be sent to the Distributor by email and the original specification in paper form shall be mandatorily sent to the Distributor's address. The original specification shall be sent to the Distributor by courier in duplicate within ten working days from the end of each

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:

calendar month during which the copies of the specification were sent.

- 8.7. Upon receipt of the specification by the Distributor from the Company by e-mail, it shall be signed by the Distributor and, within one working day, sent by the Distributor to the Company by e-mail specified in clause 8.2. above. Upon receipt by the Distributor of the original specification from the Company, it shall sign such original specification and send one signed original copy to the Company at the following address of the Company: 109147, Moscow, Taganskaya st., 17-23 within one working day from the date of receipt by the Distributor of the original specification signed by the Company.

9. QUALITY ASSURANCE SYSTEM

- 9.1. The Company expects that the Active Distributor, being a socially responsible person, fully shares the main task of the Company to promote the improvement of human health by distributing exclusively high-quality and safe medicinal products and, as a bona fide participant in the economic turnover, is guided in its activities by the requirements of Russian legislation in areas of circulation of medicines, which include, in particular, but not limited to:

- Федеральный закон от 12.04.2010 № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств»;
- Правила хранения лекарственных средств, утвержденные Приказом Минздравсоцразвития РФ от 23.08.2010 № 706н;
- Правила надлежащей практики хранения и перевозки лекарственных препаратов для медицинского применения, утвержденные приказом Минздрава России № 646н от 31.08.2016 .;
- Правила надлежащей дистрибьюторской практики в рамках Евразийского экономического союза, утвержденные Решением Совета Евразийской экономической комиссии от 03.11.2016 № 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 17.02.2016 № 19.
- Federal Law No. 61-FZ "On Circulation of Medicines" of April 12, 2010;
- Rules for the storage of medicines, approved by Order of the Ministry of Health and Social Development of the Russian Federation of 23.08.2010 No. 706n;
- Good storage and transportation practices for pharmaceuticals, approved by Order of the Ministry of Health of Russia No. 646n dated August 31, 2016;
- Good distribution practice within the framework of the Eurasian Economic Union, approved by Decision of the Council of the Eurasian Economic Commission No. 80 dated 03.11.2016 (upon their entry into force);
- Sanitary and epidemiological rules SP 3.3.2.3332-16 "Conditions of transportation and storage of immunobiological medicines", approved by Resolution of the Chief State Sanitary Doctor of the Russian Federation dated 17.02.2016 No. 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

9.2. Taking into account the physical and chemical properties (thermal lability or sensitivity to temperature deviations) of IPSEN biosynthetic products listed in Appendix 2 to this Policy, as well as their special social significance for patients, they shall be transported and stored under controlled cold chain conditions until delivery to the End User. To ensure the safety, high quality and efficacy of IPSEN Products, the Company invariably follows the above-mentioned requirement on its part, and expects that its Active Distributor will also pay due attention to these requirements and ensure the same in the part of their

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 указанной Продукции IPSEN.

- 9.3 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.
- 9.4 Общество имеет право в любое время, но не чаще 1 раза в двенадцать (12) месяцев и при условии предоставления уведомления не менее, чем за шестьдесят (60) дней, проводить проверку (если иное не предусмотрено требованиями нормативно-правовых актов или обусловлено уважительной причиной) самостоятельно или через уполномоченное третье лицо в помещениях Действующего

counterparties involved in the process of further sale of the specified IPSEN Products.

9.3. In the absence of purchases by the Active Distributor under the current Distributor Agreement for a long time and if the Company has information on the delivery of IPSEN Products by such Active Distributor at prices below the selling prices of the Company, in order to prevent the supply of counterfeit and/or forged IPSEN Products, the Company shall be entitled to contact the Active Distributor to obtain information about the sources of purchase of such products. If there are indications of delivery of products in violation of Russian legislation, the Company shall be entitled to transfer the relevant information to the authorized state bodies (in particular, Roszdravnadzor) for investigation in the manner prescribed by law.

9.4. The Company shall be entitled at any time, but no more than once in 12 (twelve) months and subject to the provision of a notice not less than 60 (sixty) days in advance, to conduct an audit (unless otherwise provided by the requirements of regulatory legal acts or due to a valid reason) independently or through an authorized third party at the premises of the Active Distributor in relation to the stocks of IPSEN Products (if applicable), to verify the fulfillment

Дистрибьютора запасов Продукции IPSEN (если применимо), проверять выполнение предусмотренных Дистрибьюторским соглашением обязательств (технический аудит).

of the obligations provided for by the Distributor Agreement (technical audit).

10. ПРОЦЕДУРА ПЕРИОДИЧЕСКОЙ ПРОВЕРКИ ДЕЙСТВУЮЩИХ ДИСТРИБЬЮТОРОВ

10. PROCEDURE FOR PERIODIC VERIFICATION OF ACTIVE DISTRIBUTORS

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 5 к настоящей Политике, и на заполнение Квалификационной он-лайн формы Q2.

10.1. The Company shall be entitled at any time, but not more often than once every 6 (six) months, to deliver a request to the Active Distributor to provide information and documents in accordance with the list of information and documents established in Appendix 5 to this Policy, and to fill out the Online Qualification Form Q2.

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 он-лайн форму Q2, не позднее 15 (пятнадцати) рабочих дней с момента получения соответствующего запроса от Общества.

10.2. The Active Distributor is obliged to provide the Company with only that information and documents from the list in which there have been changes in comparison with the information previously sent to the Company, as well as fill out the Online Qualification Form Q2, no later than 15 (fifteen) working days from the receipt of the corresponding request from Company.

10.3 После получения от Действующего Дистрибьютора запрошенных 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.

10.3. After receiving the requested information and documents from the Active Distributor, the Company checks it in accordance with Section 5 of this Policy and evaluates the Compliance of the Active Distributor with the applicable Selection Criteria, depending on the nature of the changes.

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

10.4. In the event that the Active Distributor has not provided new information and documents in accordance with the request of the Company, and the Company has documentary evidence of changes in the information/documents

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. 12 настоящей Политики.

11. ОБМЕН ДАННЫМИ

11.1 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 Действующим Дистрибьюторам Общества предлагается на добровольной основе предоставлять регулярные ретроспективные отчеты по отгрузкам Продукции IPSEN до Конечного потребителя с указанием канала отгрузки (тендерный или коммерческий), наименования клиента с указанием ИНН и ФИО, адреса места работы/места нахождения (если это врач), наименования субдистрибьютора, основания для отгрузки (номер аукциона в случае поставки в рамках аукциона).

previously provided by such Active Distributor, the Company shall be entitled to suspend the shipment of Products to the Distributor until the violation is eliminated.

10.5. The Company informs the Active Distributor about the results of the check and about the decision taken based on the results of the check by sending a notification to the Active Distributor within 5 (five) working days from the date of completion of the check. In case of non-compliance of the Active Distributor with the Selection Criteria checked, the rules established in Article 12 of this Policy shall apply.

11. DATA EXCHANGE

11.1. In connection with the requirement to collect available information on the distribution of IPSEN Products in Russia for to promptly obtain information on the existence of low-quality and/or forged products on the market and organize their immediate recall/withdrawal from circulation, the Active Distributors of the Company are invited to provide regular retrospective reports on a voluntary basis in respect of shipments of IPSEN Products to the End User with indication of the shipping channel (tender or commercial), customer name with INN and full name, address of the place of work/residence (if it is a doctor), name of the sub-distributor, grounds for shipment (auction number in case of delivery to within the auction).

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.

12. ОСНОВАНИЯ ПРЕКРАЩЕНИЯ ДИСТРИБЬЮТОРСКОГО СОГЛАШЕНИЯ С ДИСТРИБЬЮТОРОМ

12.1 Прекращение договорных отношений с Действующим Дистрибьютором осуществляется по следующим основаниям:

- a) Несоответствие Действующего Дистрибьютора хотя бы одному из Критериев выбора, указанных в п.п. 4.5–4.11 Политики, которое было обнаружено в ходе проведения Комплексной

Taking into account the technologically justified circumstances described in clauses 1.2. –1.4 of this Policy, submission of shipment reports in relation to IPSEN Products specified in Appendix 2 of this Policy is mandatory. If it is impossible for the Distributor to receive information from its buyers (sub-distributors) about their subsequent shipment of such IPSEN Products to the End User (for example, due to the fact that the sub-distributors consider the information as non-transferable to the Distributor), the Distributor shall provide the Company with shipment reports for such Products to their sub-distributors, and shall ensure that the sub-distributors provide the Company with reports in relation to subsequent shipments of IPSEN Products to the End User.

Shipment reports for IPSEN Products not specified in Appendix 2 of this Policy are requested to be provided to the Company on a voluntary basis only.

12. GROUNDS TO TERMINATE A DISTRIBUTOR AGREEMENT

12.1. Contractual relations with the Active Distributor shall be terminated on the following grounds:

- a) the Active Distributor does not meet at least one of the Selection Criteria specified in clauses 4.5–4.11 of the Policy, which has been discovered during the Due Diligence, during the periodic review in accordance with

- проверки, в ходе проведения периодической проверки согласно разделу 10 настоящей Политики либо иным образом;
- b) Нарушение Действующим Дистрибьютором положений настоящей Политики и(или) существенное нарушение Дистрибьюторского соглашения (существенность нарушения в данном случае применяется в значении п. 2 ст. 450 ГК РФ);
- c) Несостоятельность Действующего Дистрибьютора, признание его банкротом, возбуждение в отношении него процедуры ликвидации (в добровольном порядке или по решению суда), возникновение у него обязательства по уступке не менее 50% своих активов в пользу кредиторов, заявление им ходатайства о назначении конкурсного управляющего или возбуждение в отношении Действующего Дистрибьютора аналогичной процедуры;
- d) Отзыв или приостановление лицензии(й) или разрешения(й), выданных Действующему Дистрибьютору, необходимых для реализации Продукции IPSEN;
- e) По соглашению сторон Дистрибьюторского соглашения;
- f) В связи с истечением срока действия Дистрибьюторского соглашения (при отсутствии его продления);
- g) В случае если реализация, продажа или использование Продукции IPSEN или товарных знаков IPSEN на территории РФ нарушает права на
- Section 10 of this Policy, or otherwise;
- b) the Active Distributor does not meet the provisions of this Policy and/or materially violates the Distributor Agreement (the violation materiality in this case is determined according to Clause 2, Article 450 of the Civil Code of the Russian Federation);
- c) Insolvency of the Active Distributor, declaring it bankrupt, initiating liquidation proceedings against it (on a voluntary basis or by court decision), incurring an obligation to transfer at least 50% of its assets in favor of creditors, applying for the appointment of a bankruptcy manager or initiating of a similar procedure against the Active Distributor;
- d) Revocation or suspension of the license(s) or authorization(s) issued to the Active Distributor required for the sale of IPSEN Products;
- e) By agreement of the parties to the Distributor Agreement;
- f) Due to the expiration of the Distributor Agreement (in the absence of its extension);
- g) If the sale or use of IPSEN Products or IPSEN trademarks on the territory of the Russian Federation is in violation of the intellectual property rights of third parties;

интеллектуальную собственность третьих лиц;

- | | |
|---|--|
| <p>h) По иным основаниям, предусмотренным действующим российским законодательством, настоящей Политикой и(или) Дистрибьюторским соглашением;</p> <p>i) Невыполнение Дистрибьютором требований о минимальной сумме заказа и (или) минимальном объеме закупок за календарный год (Приложение 10 к Политике);</p> <p>j) Наличие в рамках подразделения специализированного направления многократных случаев возникновения документально подтвержденной задолженности перед Обществом по оплате с просрочкой оплаты более, чем:</p> <ul style="list-style-type: none">• на 90 дней с момента наступления сроков оплаты по Дистрибьюторскому соглашению. | <p>h) On other grounds provided for by the current Russian legislation, this Policy and/or the Distributor Agreement;</p> <p>i) Distributor's failure to comply with the requirements for the minimum order amount and/or the minimum purchase volume for the calendar year (Appendix 10 to the Policy);</p> <p>j) Existence within the specialized subdivision of multiple cases of the documented payment arrears to the Company with a delay in payment of more than:</p> <ul style="list-style-type: none">• 90 days from the date of payment due under the Distributor Agreement. |
|---|--|

Для целей применения настоящего положения под многократностью понимается два или более раза;

For the purposes of applying this provision, multiple shall mean two or more times;

- | | |
|--|---|
| <p>12.2 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.</p> | <p>12.2. Notification of the decision made, indicating the grounds for termination of the Distributor Agreement with the Distributor, shall be sent to the Distributor within 5 (five) working days from the date of such decision by registered mail with return receipt requested or by courier postal service.</p> |
|--|---|

13. ХРАНЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ И ДОКУМЕНТОВ В ОТНОШЕНИИ ДИСТРИБЬЮТОРОВ

13. STORAGE OF INFORMATION AND DOCUMENTS WITH RESPECT TO DISTRIBUTORS

- 13.1 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.
- 13.1. Information and documents obtained during the Due Diligence and Periodic Verification are taken into account and stored for 5 (five) years from the moment of completion of the relevant inspection (making a decision based on its results), based on the results of which a decision is made to conclude a Distributor Agreement, refuse to conclude a Distributor Agreement, to extend the term of the Distributor Agreement, to refuse such extension, or to terminate the Distributor Agreement.

14. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

14. FINAL PROVISIONS

- 14.1 Настоящая Политика применяется в отношении всех Деловых партнеров, приобретающих у Общества Продукцию IPSEN, перечисленную в Приложениях 1 и 2 настоящей Политики, обеспечивая равное и справедливое отношение к любому из них.
- 14.1. This Policy applies to all Business Partners purchasing the IPSEN Products listed in Appendices 1 and 2 of this Policy from the Company, ensuring equal and fair treatment of any of them.
- 14.2 Настоящая Политика вступает в силу с 18.11.2024 г.
- 14.2. This Policy shall become effective as of 18.11.2024.
- 14.3 Настоящая Политика вместе со всеми приложениями размещается на Сайте Общества. В случае внесения изменений в Политику и (или) приложения к ней, Общество размещает на своем Сайте версии документов в новой редакции.
- 14.3. This Policy, along with all Appendices, is posted on the Company's Website. In the event that changes are made to the Policy and/or its Appendices, the Company shall post the revised versions of the documents on its Website.
- 14.4 Все приложения к настоящей Политике являются ее неотъемлемой частью. Термины и определения, используемые в приложениях, имеют те же значения, что и в Политике.
- 14.4. All Appendices to this Policy shall form an integral part hereof. Terms and definitions used in the Appendices have the same meanings as in the Policy.
- 14.5 Направление всех уведомлений в отношении настоящей Политики, в
- 14.5. All notifications regarding this Policy, including from the Company, the

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.

14.6 Настоящая коммерческая политика составлена на русском и английских языках. Версия на русском языке является превалярующей.

Distributor, shall be sent by mail (registered or courier service) or by e-mail in accordance with the contact information indicated on the official Website of the Company.

14.6. This commercial policy is made in Russian and English languages. The Russian version shall prevail.

**15. ПРИЛОЖЕНИЯ К
КОММЕРЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ**

**15. APPENDICES TO THE
COMMERCIAL POLICY**

Приложение № 1. Продукция IPSEN, Appendix No. 1. IPSEN Products sold by the реализуемая Обществом, по категориям и Company by categories and business сегментам бизнеса; segments;

Приложение № 2. Перечень Продукции Appendix No. 2. List of IPSEN Products IPSEN, относящейся к категории belonging to the category of specialized heat-специализированных термолабильных labile products; препаратов;

Приложение № 3. Форма Заявки Делового Appendix No. 3. Business Partner Application партнера; Form;

Приложение № 4. Список вопросов Appendix No. 4. List of questions on the Квалификационной он-лайн формы Q2 (для Online Qualification Form Q2 (for preliminary предварительного ознакомления Делового review of the Business Partner); партнера);

Приложение № 5. Список информации и Appendix No. 5. List of information and документов для проведения комплексной documents for the due diligence of the проверки Делового партнера; Business Partner;

Приложение № 6. Заявление о согласии Appendix No. 6. Consent of the Personal Data субъекта персональных данных на Owner for his/her Personal Data Processing; обработку персональных данных;

Приложение № 7. Глобальная Appendix No. 7. IPSEN Global Anti-антикоррупционная политика IPSEN Corruption Policy (Anti-Corruption Policy); (Антикоррупционная политика);

Приложение № 8. Кодекс деловой этики Appendix No. 8. Code of Conduct for IPSEN для партнеров IPSEN; Partners;

Приложение № 9. Проект Appendix No. 9. Draft Distributor Agreement; дистрибьюторского соглашения;

Приложение № 10. Минимальные объемы Appendix No. 10. Minimum purchase закупки; volumes;

Приложение № 11. Заказ на поставку. Appendix No. 11. Delivery Order.