	Политика
НАЗВАНИЕ ОТДЕЛА:	Коммерческий отдел
НОМЕР ПОЛИТИКИ:	СОМ-RU-06
НАЗВАНИЕ ПОЛИТИКИ:	Политика ООО «Аллерган СНГ САРЛ» по отбору/выбору и взаимодействию с коммерческими партнерами

ПОЛИТИКА ПО ОТБОРУ/ВЫБОРУ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ С КОММЕРЧЕСКИМИ ПАРТНЕРАМИ

**Общества с ограниченной ответственностью «Аллерган СНГ САРЛ»,
действующая с 6-го августа 2020 года.**

1 ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В НАСТОЯЩЕЙ ПОЛИТИКЕ

Политика – настоящий документ с его приложениями и дополнениями.

Общество или Аллерган Россия – Общество с ограниченной ответственностью «Аллерган СНГ САРЛ», созданное по законодательству Российской Федерации и имеющее основное место деятельности по адресу: улица Станиславского, д. 21, стр. 2, пом. №I, город Москва, 109004, Россия, зарегистрированное за основным государственным регистрационным номером в едином государственном реестре юридических лиц 1077764068766.

Группа компаний Allergan – группа юридических и физических лиц, имеющих взаимосвязь с компанией Allergan, Inc., (Ирвайн, СА 92612, США), при этом, данная взаимосвязь соответствует одному или нескольким признакам, указанным в статье 9 Федерального закона Российской Федерации №135-ФЗ от 26 июля 2006 года «О защите конкуренции».

Продукция – весь ассортимент медицинских изделий, а также лекарственных средств, распространяемых (в том числе, реализуемых) Обществом на территории Российской Федерации, которые указаны в Каталоге Продукции.

Офтальмологическая Продукция – Продукция, которая показана к применению для профилактики, диагностики, лечения офтальмологических заболеваний человека, а также для реабилитации человека в сфере офтальмологии.


Продукция Специализированной терапии – Продукция, которая показана к применению для профилактики, диагностики, лечения неврологических заболеваний человека, а также для реабилитации человека в сфере неврологии.

Эстетическая Продукция – Продукция, которая показана к применению для профилактики, диагностики, лечения заболеваний человека в сфере эстетической медицины, а также для реабилитации человека в сфере эстетической медицины.

Каталог Продукции – Приложение №1 к настоящей Политике, содержащее ассортимент Продукции. (документ **СОМ-RU-06-F-01**).

Коммерческий партнер – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, прошедший процедуру отбора в соответствии с настоящей Политикой, и, соответственно, получивший статус Дистрибьютора и/или Профессионального покупателя **Потенциальный дистрибьютор** – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, желающий вступить в гражданско-правовые отношения с Обществом по распространению (в том числе, по реализации) всего ассортиментного ряда Продукции или части ассортимента Продукции (Офтальмологическая Продукция, Продукция Специализированной терапии, Эстетическая Продукция) на основании Дистрибьюторского договора, то есть лицо, заинтересованное в присвоении статуса Дистрибьютора.

Дистрибьютор - – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, прошедший процедуру отбора в соответствии с настоящей Политикой, и, соответственно, получивший статус

	Политика
НАЗВАНИЕ ОТДЕЛА:	Коммерческий отдел
НОМЕР ПОЛИТИКИ:	СОМ-RU-06
НАЗВАНИЕ ПОЛИТИКИ:	Политика ООО «Аллерган СНГ САРЛ» по отбору/выбору и взаимодействию с коммерческими партнерами

Дистрибьютора и заключивший с Обществом Дистрибьюторский договор.

Дистрибьюторский договор – договор, заключенный между Обществом и Дистрибьютором, которым установлено, что Общество назначает Дистрибьютора лицом, ответственным за стимулирование продаж и распространение всего ассортиментного ряда Продукции или части ассортимента Продукции (Офтальмологическая Продукция, Продукция Специализированной терапии, Эстетическая Продукция) на территории Российской Федерации.

Профессиональный покупатель – покупатель, приобретающий Продукцию для ее дальнейшего использования при осуществлении своей профессиональной деятельности (например, различные медицинские учреждения, включая клиники, больницы и т.д.).

Тендерный рынок – рынок Продукции, реализация которой осуществляется Дистрибьюторами на территории Российской Федерации для государственных, муниципальных нужд, нужд бюджетных учреждений.

Коммерческий рынок – рынок Продукции, реализация которой осуществляется Обществом и Дистрибьюторами на территории Российской Федерации за исключением Продукции, реализуемой для государственных, муниципальных нужд, нужд бюджетных учреждений.

SKU – Единица любой категории продукции, представленной в Каталоге продукции

2 ЦЕЛЬ

Настоящая Политика направлена на стандартизацию и регулирование коммерческой деятельности Общества в сфере отбора/выбора Дистрибьюторов для распространения (в том числе, реализации) Продукции на территории Российской Федерации.

Настоящая Политика является внутренним документом Общества, закрепляющим недискриминационные основы, принципы и методы, используемые Обществом при отборе/выборе Дистрибьюторов из числа Потенциальных дистрибьюторов на российском рынке медицинских изделий и лекарственных средств. Настоящая Политика, в том числе, устанавливает критерии отбора Дистрибьюторов из числа Потенциальных дистрибьюторов и общие условия взаимодействия Общества с таковыми.

3 ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ


Являясь важным элементом системы внутреннего контроля, настоящая Политика должна применяться и считаться обязательной для всех работников Общества, включая обособленные подразделения Общества.

4 ПРИНЦИПЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА И СХЕМА РАСПРОСТРАНЕНИЯ ПРОДУКЦИИ ОБЩЕСТВА

4.1. Основные принципы деятельности Общества.

Общество, являясь участником Группы компаний Allergan, которая является одним из участников мирового рынка медицинских изделий и лекарственных средств, понимает свою ответственность перед обществом в области здравоохранения и принимает все необходимые меры для того, чтобы успешно решать свою основную задачу: содействовать улучшению здоровья человека с помощью разработки и поставки на рынок медицинских изделий и лекарственных средств (в том числе, на рынок РФ) инновационной, безопасной и эффективной Продукции.

При производстве и распространении (в том числе, реализации) Продукции Группа компаний

	Политика
НАЗВАНИЕ ОТДЕЛА:	Коммерческий отдел
НОМЕР ПОЛИТИКИ:	СОМ-RU-06
НАЗВАНИЕ ПОЛИТИКИ:	Политика ООО «Аллерган СНГ САРЛ» по отбору/выбору и взаимодействию с коммерческими партнерами

Allergan делает все возможное, чтобы в процессе своей деятельности соответствовать самым высоким стандартам качества.

Ценности, корпоративные принципы и стандарты Группы компаний Allergan составляют неотъемлемую часть ее работы по всему миру, в том числе в России, обеспечивая высокие стандарты деятельности в областях (помимо прочего) деловой этики, коммуникации, финансов, защиты окружающей среды, охраны здоровья, соблюдения законности, качества, а также в области деятельности Группы компаний Allergan в сфере социальной ответственности.

Группа компаний Allergan с уважением относится к своеобразию экономической, социальной, культурной, политико-правовой среды в странах, в которых ею осуществляется предпринимательская деятельность. Аффилированные лица Группы компаний Allergan в целом, и Общество в частности, при распространении (в том числе, реализации) медицинских изделий и лекарственных средств на территории Российской Федерации осуществляют свою деятельность в строгом соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации, а также применимых законодательств иностранных государств.

Кроме того, Общество, как лицо, являющееся участником Группы компаний Allergan, несет ответственность за сохранение и поддержание репутации и качества Продукции на рынке РФ, за стимулирование узнаваемости и популярности Продукции на рынке Российской Федерации, а также за защиту интересов обладателей средств индивидуализации Продукции на рынке Российской Федерации (интеллектуальных прав лиц, входящих в Группу компаний Allergan).


Также необходимо отметить, что некоторые лекарственные средства, производимые и распространяемые (в том числе, реализуемые) Группой компаний Allergan, являются жизненно необходимыми и важными для пациентов, поэтому бесперебойность и своевременность их поставок приобретает особое значение. Кроме того, данные лекарственные средства являются термолabile продуктами (высокочувствительными к повышению или сильному понижению температуры), требующими соблюдения особых условий транспортировки и хранения.

Указанные выше факторы обуславливают специфику схемы распространения (в том числе реализации) Продукции: лицо, приобретающее Продукцию у Общества, должно осознавать специфические свойства Продукции, понимать особенности ее транспортировки и хранения, обеспечивать своевременную доставку Продукции конечным потребителям и, как следствие, бесперебойное удовлетворение спроса населения на качественную Продукцию. Учитывая, что деятельность Общества направлена на качественное удовлетворение спроса конечных потребителей, Общество констатирует, что уделяет особое внимание организации качественной системы взаимодействия с покупателями Продукции, которые (а) являются Профессиональными покупателями, а также (б) приобретают Продукцию для ее последующего распространения (в том числе, реализации) на качественном уровне, то есть с соблюдением особых условий хранения и транспортировки Продукции и с учетом специфических свойств Продукции, то есть с Дистрибьюторами.

4.2. Схема распространения (в том числе, реализации) Продукции Обществом на территории Российской Федерации.

В настоящее время Общество действует только на оптовом рынке, при этом Общество реализует Продукцию в два основных канала:

- A. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ПОКУПАТЕЛЯМ
- B. ДИСТРИБЬЮТОРАМ, отбор/выбор которых осуществляется Обществом на основе единых принципов и подходов, зафиксированных в настоящей Политике.

	Политика
НАЗВАНИЕ ОТДЕЛА:	Коммерческий отдел
НОМЕР ПОЛИТИКИ:	СОМ-RU-06
НАЗВАНИЕ ПОЛИТИКИ:	Политика ООО «Аллерган СНГ САРЛ» по отбору/выбору и взаимодействию с коммерческими партнерами

4.2.1. Распространение (в том числе, реализация) Продукции Профессиональным покупателям.

Распространение (в том числе, реализация) Продукции Профессиональным покупателям осуществляется на основании договора поставки Продукции Профессиональному покупателю.

4.2.2. Распространение (в том числе, реализация) Продукции Дистрибьюторам.

Распространение (в том числе, реализации) Продукции Дистрибьюторам осуществляется на основании Дистрибьюторского договора. Базовая информация об условиях Дистрибьюторского договора приводится в пункте 7 настоящей Политики.

Как указано выше, Общество реализует Продукцию только на оптовом рынке. При этом реализация Продукции осуществляется как на Коммерческом рынке, так и на Тендерном рынке.

Поскольку одной из ключевых задач Общества является качественное удовлетворение спроса конечных потребителей, то на Дистрибьюторов, которые являются ключевым звеном во взаимодействии Общества с покупателями Продукции, возлагается ряд обязательств по обеспечению построения качественной системы дистрибуции. К таким обязательствам относятся, в частности, следующие: обеспечение скорости, качества, бесперебойности доставки Продукции покупателям, поддержание надлежащих условий транспортировки и хранения Продукции. Помимо этого, на Дистрибьюторов Общества возлагаются иные немаловажные функции: Дистрибьюторы являются незаменимым звеном в работе, связанной с оценкой качества Продукции, возможным отзывом Продукции, продвижением Продукции, и иными действиями, входящими в полный цикл реализации Продукции на рынке (планирование, финансовый учет, порядок поставки и т.д.).


Как следует из вышесказанного, Дистрибьюторы являются ключевыми контрагентами Обществами, деятельность которых напрямую влияет на удовлетворение спроса на Продукцию на рынке, на репутацию Общества и Продукции, на качество, эффективность и безопасность поставляемой посредством Дистрибьюторов Продукции и ее доступность пациентам.

Учитывая описанную выше значимость для Общества работы с Дистрибьюторами, умеющими организовать дистрибуцию Продукции на качественно высоком уровне, Общество приняло решение зафиксировать в настоящей Политике ясные и прозрачные критерии отбора/выбора Дистрибьюторов из числа Потенциальных дистрибьюторов с тем, чтобы закрепить единые для всех Потенциальных дистрибьюторов критерии отбора и обеспечить недопущение дискриминации в процессе отбора Дистрибьюторов. Отбор Дистрибьюторов осуществляется в соответствии с требованиями действующего законодательства Российской Федерации, а также в соответствии с локальными нормативными стандартами и правилами Группы компаний Allergan, базирующимися на положениях применимого законодательства.

5 КРИТЕРИИ ОТБОРА/ВЫБОРА ДИСТРИБЬЮТОРОВ

При анализе Потенциальных дистрибьюторов на предмет возможного сотрудничества с ними по распространению (в том числе, реализации) всего ассортиментного ряда Продукции или части ассортимента Продукции (Офтальмологическая Продукция, Продукция Специализированной терапии, Эстетическая Продукция), Общество исследует следующие группы вопросов:

- Наличие фактической (в том числе, технологической и финансовой) возможности осуществить поставку Продукции при заключении с Потенциальным дистрибьютором Дистрибьюторского договора;

	Политика
НАЗВАНИЕ ОТДЕЛА:	Коммерческий отдел
НОМЕР ПОЛИТИКИ:	СОМ-RU-06
НАЗВАНИЕ ПОЛИТИКИ:	Политика ООО «Аллерган СНГ САРЛ» по отбору/выбору и взаимодействию с коммерческими партнерами

- Должная правоспособность и финансовая устойчивость Потенциального дистрибьютора, а также наличие требуемого опыта и знаний у Потенциального дистрибьютора;
- Способность Потенциального дистрибьютора осуществлять свою деятельность в соответствии с требованиями надлежащей дистрибьюторской практики и действующего законодательства в сфере здравоохранения;
- Должная деловая репутация Потенциального дистрибьютора.

5.1. Наличие фактической (в том числе, технологической и финансовой) возможности осуществить поставку Продукции при заключении с Потенциальным дистрибьютором Дистрибьюторского договора.

Принимая во внимание тот факт, что Общество осуществляет введение Продукции в гражданский оборот на Тендерном и Коммерческом рынках путем ее приобретения у третьих лиц, входящих в Группу компаний Allergan, зарегистрированных на территории иностранных государств, и перепродажи Продукции третьим лицам на территории Российской Федерации, Общество обязано оценить технологическую и финансовую возможности поставки Продукции Потенциальному дистрибьютору при заключении с ним Дистрибьюторского договора (например, но не ограничиваясь этим, проверить наличие и возможность закупки, хранения и поставки, требуемых Потенциальным дистрибьютором объемов Продукции).


Для оценки фактической (в том числе, технологической и финансовой) возможности осуществить поставку Продукции при заключении с Потенциальным дистрибьютором Дистрибьюторского договора Потенциальный дистрибьютор, желающий получить статус Дистрибьютора, обязан предоставить в адрес Общества информацию о предполагаемых к закупке объемах Продукции в течение календарного года с детализацией объемов планируемой закупки по месяцам, информацию об имеющихся складских помещениях.

Общество подтверждает, что при оценке фактической (в том числе, технологической и финансовой) возможности осуществить поставку Продукции при заключении с Потенциальным дистрибьютором Дистрибьюторского договора Общество основывается на информационных данных, полученных от производителей и поставщиков Продукции (где такие производители раскрывают информацию об объемах поставки и производства Продукции для Тендерного и Коммерческого рынков на календарный год), а также на информационных данных, полученных от Дистрибьюторов (где Дистрибьюторы указывают потенциальные планы закупки Продукции у Общества на календарный год). Кроме того, Общество основывается на иных факторах, влияющих на фактическую (в том числе, технологическую и финансовую) возможность осуществить поставку Продукции при заключении с Потенциальным дистрибьютором Дистрибьюторского договора.

Данная оценка осуществляется Обществом в виде комплексной экспертизы (далее по тексту «комплексная экспертиза»), проводимой в соответствии с порядком, установленным в разделе 6 настоящей Политики.

5.2. Должная правоспособность и финансовая устойчивость Потенциального дистрибьютора, а также наличие требуемого опыта и знаний у Потенциального дистрибьютора.

Распространение (в том числе, реализация) Продукции, как в целом, так и отдельных видов Продукции (Офтальмологическая Продукция, Продукция Специализированной терапии, Эстетическая Продукция) в виду ее специфики требует от Дистрибьюторов особых финансовых

	Политика
НАЗВАНИЕ ОТДЕЛА:	Коммерческий отдел
НОМЕР ПОЛИТИКИ:	СОМ-RU-06
НАЗВАНИЕ ПОЛИТИКИ:	Политика ООО «Аллерган СНГ САРЛ» по отбору/выбору и взаимодействию с коммерческими партнерами

вложений, а также особых знаний и опыта. Данные требования связаны с тем, что:


- в ассортимент Продукции, в том числе, входят медицинские изделия и лекарственные средства с особыми условиями хранения, а также с особыми условиями транспортировки, на что влияют, в том числе, специальные температурные режимы, а также режимы химической безопасности хранения и транспортировки, относящиеся к ряду единиц Продукции, входящих в общий ассортимент Продукции;
- Общество, в связи с физическими и техническими особенностями различных видов Продукции, а также с учетом затрат на оформление каждой партии поставки, устанавливает для Дистрибьюторов базовые объемы одной закупаемой партии и годовой объем закупаемой Дистрибьютором Продукции (для тех видов Продукции, для которых это применимо).

Учитывая вышеизложенное, необходимо оценить: (А) правоспособность Потенциального дистрибьютора (включая проверку полномочий лиц, представляющих интересы такого Потенциального дистрибьютора), (Б) финансовую устойчивость Потенциального дистрибьютора; (В) наличие у Потенциального дистрибьютора требуемых знаний и опыта в сфере организации дистрибуции, поскольку их отсутствие способно негативно повлиять на возможности Потенциального дистрибьютора осуществлять бесперебойные поставки Продукции на территории России в полном соответствии с необходимыми условиями транспортировки, хранения и закупки Продукции. В результате оценки Потенциального Дистрибьютора указанным критериям Общество получит представление о том, сможет ли Потенциальный дистрибьютор выполнять перед Обществом обязательства, указанные в типовом Дистрибьюторском договоре и в настоящей Политике (комплексная экспертиза).

Перед началом взаимоотношений и обменом какими-либо документами, Общество подписывает с Потенциальным дистрибьютором соглашение о конфиденциальности.

Для оценки соответствия Потенциального дистрибьютора указанным выше критериям Потенциальный дистрибьютор, желающий получить статус Дистрибьютора, в зависимости от его юридического статуса (юридическое лицо или индивидуальный предприниматель), обязан предоставить в адрес Общества письменную заявку в свободной форме (далее по тексту «Заявка»), а также следующие документы и информацию, относящиеся к Потенциальному дистрибьютору, которые в обязательном порядке должны быть приложены к подаваемой Заявке:

- копии учредительных документов со всеми изменениями и дополнениями, а также с отметкой уполномоченного регистрирующего органа,
- копию Свидетельства о государственной регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя;
- копию Свидетельства о постановке Потенциального дистрибьютора на учет в налоговом органе;
- выписку из Единого государственного реестра юридических лиц или индивидуальных предпринимателей, полученную не ранее, чем за 15 (пятнадцать) календарных дней до дня подачи Заявки, где под днем подачи заявки понимается день получения Заявки Обществом;
- сведения об исполнительном органе юридического лица (Потенциального дистрибьютора), его главном бухгалтере, с предоставлением копий протоколов общего собрания об их назначении на должность, решений о назначении, доверенностей, подтверждающих полномочия, а также приказов Потенциального дистрибьютора об их назначении на должность, в зависимости от того, что применимо;


	Политика
НАЗВАНИЕ ОТДЕЛА:	Коммерческий отдел
НОМЕР ПОЛИТИКИ:	СОМ-RU-06
НАЗВАНИЕ ПОЛИТИКИ:	Политика ООО «Аллерган СНГ САРЛ» по отбору/выбору и взаимодействию с коммерческими партнерами

- копию Доверенности на лицо, подписавшего Заявку, если применимо;
- копии лицензий и разрешений на осуществление Потенциальным дистрибьютором его хозяйственной деятельности, если применимо;
- сведения о судебных разбирательствах, в которых участвует Потенциальный дистрибьютор в любом процессуальном статусе (данный документ предоставляется в виде письменной справки с указанием номера дела, наименованием арбитражного суда, процессуального статуса Потенциального дистрибьютора), удостоверенной исполнительным органом юридического лица либо индивидуальным предпринимателем);
- заполненный в письменном виде на бумажном носителе Опросник, который, в том числе, предназначен для проведения комплексной экспертизы Потенциального дистрибьютора (Приложение №2 к настоящей Политике);
- финансовую отчетность (бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках за два предыдущих отчетных периода, а также по желанию Потенциального дистрибьютора иные финансовые документы, которые Потенциальный дистрибьютор может посчитать необходимым предоставить). Финансовая отчетность должна быть представлена за налоговый период, предшествующий периоду подачи Заявки – данная отчетность должна содержать отметки уполномоченных государственных органов о приеме такой отчетности.

Все копии документов должны быть заверены печатью Потенциального дистрибьютора, где это применимо, и подписью уполномоченного лица. Копии документов, содержащие более одного листа, должны быть прошиты и пронумерованы.

Помимо предоставления вышеперечисленных документов и информации Потенциальный дистрибьютор подтверждает в тексте Заявки, а также с помощью дополнительных (применимых в каждом конкретном случае) документов, что:

- у него отсутствует задолженность по уплате начисленных налогов и сборов, иным обязательным платежам в бюджеты любого уровня или государственные внебюджетные фонды за налоговый период, предшествующий налоговому периоду, в котором была подана Заявка, либо такая задолженность не должна превышать [25]% от балансовой стоимости активов Потенциального дистрибьютора по данным бухгалтерской и налоговой отчетности за налоговый период, предшествующий налоговому периоду, в котором была подана Заявка (если задолженность превышает указанный процент, то существует риск, что Потенциальный дистрибьютор не сможет выполнять свои финансовые обязательства по Дистрибьюторскому договору, в частности, своевременно оплачивать счета, закупать минимальные объемы Продукции и т.д.);
- отсутствуют вступившие в законную силу судебные и/или административные решения, согласно которым Потенциальный дистрибьютор обязан в совокупности выплатить сумму, превышающую [25] % от балансовой стоимости активов Потенциального дистрибьютора по состоянию на последнюю отчетную дату, предшествующую дате подачи Заявки;
- против него не осуществляется процедура ликвидации, отсутствует решение арбитражного суда о признании его банкротом либо об открытии в отношении Потенциального дистрибьютора какой-либо из процедур банкротства;

	Политика
НАЗВАНИЕ ОТДЕЛА:	Коммерческий отдел
НОМЕР ПОЛИТИКИ:	СОМ-RU-06
НАЗВАНИЕ ПОЛИТИКИ:	Политика ООО «Аллерган СНГ САРЛ» по отбору/выбору и взаимодействию с коммерческими партнерами

- его деятельность не приостановлена в порядке, установленном действующим законодательством Российской Федерации;
- дает согласие на проведение Обществом в отношении него комплексной экспертизы в порядке и в сроки, установленные настоящей Политикой, а также на проведение оценки деловой репутации Потенциального дистрибьютора (Due Diligence) в сроки и в порядке, установленные настоящей Политикой;
- указывает вид Продукции (Офтальмологическая Продукция, Продукция Специализированной терапии, Эстетическая Продукция), который желает приобретать у Общества для его дальнейшего продвижения (в том числе, реализации);
- дает предварительное согласие на то, что в случае присвоения ему статуса Дистрибьютора, он: (А) будет выполнять установленные Обществом требования о базовом объеме одной закупаемой партии и годовом объеме закупаемой Продукции (для тех видов Продукции, для которых такие объемы установлены Обществом), (Б) будет привержен принципам деловой этики, а также иным положениям, изложенным в Дистрибьюторском договоре, которые направлены на выбор добропорядочных партнеров, а также будет сотрудничать с Обществом в данной области; (В) соглашается на проведение Обществом в отношении него аттестации и аудита, направленных на оценку его соответствия требованиям настоящей Политики, с периодичностью и в объемах, которые установлены Дистрибьюторским договором и настоящей Политикой;

Общество подтверждает, что проведение комплексной экспертизы осуществляется Обществом путем оценки описанных выше документов и информации, приложенных/указанной к/в Заявке, в соответствии с порядком, установленным в разделе 6 настоящей Политики.

5.3. Способность Потенциального дистрибьютора осуществлять свою деятельность в соответствии с требованиями надлежащей дистрибьюторской практики и действующего законодательства в сфере здравоохранения.

Группа компаний Allergan уделяет особое внимание обеспечению качества и безопасности лекарственных средств и медицинских изделий на всех этапах жизненного цикла Продукции вплоть до реализации конечному потребителю.


Общество в своей деятельности руководствуется, в том числе, следующими документами:

- Применимыми нормативно-правовыми актами законодательства Российской Федерации;
- Правилами добросовестной работы с медицинскими продуктами (*Current Good Manufacturing Practice for Medicinal Products (GMP)*);
- Правилами добросовестной дистрибуции (*Current Good Distribution Practice (GDP)*).

Указанные документы являются обязательными к применению для Общества.

Одним из основополагающих принципов Общества является обеспечение функционирования такой системы обеспечения качества, которая гарантирует безопасность, эффективность и качество Продукции при производстве, хранении, транспортировке и последующем обращении в течение всего срока годности. Важное значение уделяется физико-химической специфике Продукции (например, термолабильности), а также ее особой социальной значимости для пациентов.

В Каталог Продукции Общества входят лекарственные препараты и медицинские изделия, при производстве и обращении которых требуется выполнение особых требований в отношении

	Политика
НАЗВАНИЕ ОТДЕЛА:	Коммерческий отдел
НОМЕР ПОЛИТИКИ:	СОМ-RU-06
НАЗВАНИЕ ПОЛИТИКИ:	Политика ООО «Аллерган СНГ САРЛ» по отбору/выбору и взаимодействию с коммерческими партнерами

соблюдения надлежащего температурного режима (организация системы «Холодовой цепи») от момента производства до момента доставки конечному потребителю.

Потенциальный дистрибьютор должен следовать принципам надлежащей дистрибьюторской практики и иметь такую систему обеспечения качества, которая гарантирует, что Продукция постоянно контролируется по стандартам качества в соответствии с требованиями действующего законодательства и производителя. Это контролируется подписанием соответствующих технических соглашений.

Учитывая вышеизложенное, необходимо оценить основные элементы системы обеспечения качества Потенциального дистрибьютора, а именно: (А) наличие квалифицированного персонала; (Б) наличие помещения и оборудования, гарантирующие возможность постоянного соблюдения условий хранения Продукции, включая период транспортировки, а также сохранность Продукции, включая необходимые меры безопасности во избежание хищения Продукции; (В) обеспечение выявления любой некачественной Продукции; (Г) наличие эффективной системы отзыва. В результате оценки Потенциального Дистрибьютора указанным критериям Общество получит представление о том, сможет ли Потенциальный дистрибьютор выполнять перед Обществом обязательства, указанные в типовом Дистрибьюторском договоре, Техническом соглашении и в настоящей Политике (далее по тексту «комплексная экспертиза»).

Для оценки соответствия Потенциального дистрибьютора указанным выше критериям Потенциальный дистрибьютор, желающий получить статус Дистрибьютора, обязан предоставить в адрес Общества документы и информацию, относящиеся к Потенциальному дистрибьютору, которые подтверждают, что техническая оснащенность и квалификация Потенциального дистрибьютора соответствуют требованиям действующего законодательства и требованиям Общества.


Порядок осуществления оценки способности Потенциального дистрибьютора осуществлять свою деятельность в соответствии с требованиями надлежащей дистрибьюторской практики и действующего законодательства в сфере здравоохранения, описан в разделе 6 настоящей Политики.

5.4. Должная деловая репутация Потенциального дистрибьютора.

Группа компаний Allergan является субъектом различных видов законодательств в области бизнес этики, ответственности перед потребителями, коррупции и так далее.

Согласно законодательству Соединенных Штатов Америки о коррупции (Foreign Corrupt Practices Act, 1977, далее по тексту «FCPA»), совершение коррупционных действий в иностранных государствах (как напрямую, так и косвенно – то есть, используя агентов), может повлечь за собой серьезные финансовые и уголовные санкции. Аналогичным образом Закон Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии о взятках (UK Bribery Act) запрещает осуществлять выплату взяток, коммерческих подкупов и платежей за упрощение формальностей, в том числе, в иностранных государствах.

Очень важно понимать, что в отличие от законодательства Российской Федерации, в рамках FCPA и UK Bribery Act агентом, действующим в интересах Группы компаний Allergan, может быть признано любое лицо, осуществляющее какие-либо функции (действия) от имени или в интересах лица, входящего в Группу компаний Allergan. То есть, под агентом, в том числе, может пониматься любое лицо, действующее от имени Общества либо оказывающее Обществу услуги консультационного (в том числе, маркетингового характера). Учитывая вышеизложенное, для целей применения настоящей Политики, а также принимая во внимание положения международных антикоррупционных нормативных документов, гражданско-правовые отношения

	Политика
НАЗВАНИЕ ОТДЕЛА:	Коммерческий отдел
НОМЕР ПОЛИТИКИ:	СОМ-RU-06
НАЗВАНИЕ ПОЛИТИКИ:	Политика ООО «Аллерган СНГ САРЛ» по отбору/выбору и взаимодействию с коммерческими партнерами

Общества с Дистрибьюторами могут трактоваться как агентские. Иными словами, определенные действия Дистрибьютора, формально независимого от Общества лица, могут рассматриваться как действия самого Общества и вести к привлечению Общества и Группы компаний Allergan в целом к ответственности (вплоть до уголовной) в других странах за действия, совершенные Дистрибьютором на территории Российской Федерации.

Также необходимо отметить, что в настоящее время в Российской Федерации наблюдается тенденция по усилению ответственности лиц, осуществляющих коммерческую деятельность в области распространения (в том числе, реализации) медицинских изделий и лекарственных средств. На сегодняшний день ограничивается деятельность компаний, осуществляющих коммерческую активность в рамках распространения (в том числе, реализации) медицинских изделий и лекарственных средств, в области их взаимодействия с врачебным сообществом, пациентами, в том числе, жестко регламентируются ситуации, порождающие конфликт интересов между представителями таких компаний, медицинскими работниками и пациентами, в том числе, ситуации, где компании делают пожертвования, подарки и организуют образовательные и иные мероприятия.


Во исполнение требований законодательства, упомянутых выше, Дистрибьютор обязан: (А) придерживаться правил деловой этики, существующих в Группе компаний Allergan и разработанных на базе применимого законодательства; (Б) обеспечивать участие своих работников в специальных тренингах по деловой этике, организуемых за счет Общества, если Общество сочтет это необходимым; (В) с целью проверки соответствия деятельности Дистрибьютора применимым правилами деловой этики/антикоррупционного законодательства, отраженным, в том числе, в правилах Группы компаний Allergan, предоставлять Обществу содействие в проведении Обществом оценки деловой репутации Дистрибьютора (далее по тексту «Due Diligence»). Помимо этого, в Дистрибьюторский договор обязательно включаются положения, предписывающие Дистрибьютору быть приверженным принципам деловой этики, а также иным стандартам антикоррупционного поведения. Дистрибьютор обязан сотрудничать с Обществом в данной области.

Учитывая вышеизложенное, а также для более полного и точного понимания правил деловой этики, применяемых в Группе компаний Allergan и основанных на нормах применимого законодательства, Общество считает необходимым дать более четкие разъяснения о данных правилах. Указанными правилами предусматривается обязанность Дистрибьютора осуществлять свою коммерческую деятельность этично и добросовестно, в том числе, не допускать:

- конфликта интересов;
- взяток;
- коммерческого подкупа;
- некорректных пожертвований;
- незаконных подарков и развлекательных мероприятий;
- иных действий, запрещенных законодательством.

Конфликт интересов возникает в том случае, когда личные интересы Дистрибьютора (Потенциального дистрибьютора), его акционеров/участников, филиалов, агентов или работников несовместимы, или представляются несовместимыми с интересами Общества, либо противоречат действующему законодательству, регламентирующему отношения лиц, осуществляющих деятельность в рамках распространения (в том числе, реализации) медицинских изделий, с врачебным сообществом. Необходимо избегать конфликтов интересов и немедленно уведомлять контактное лицо Общества в случае их возникновения.

Под взяткой понимается обещание, предложение или дача, непосредственная или через посредников, любых ненадлежащих выгод или каких-либо ценностей (в частности денежных

	Политика
НАЗВАНИЕ ОТДЕЛА:	Коммерческий отдел
НОМЕР ПОЛИТИКИ:	СОМ-RU-06
НАЗВАНИЕ ПОЛИТИКИ:	Политика ООО «Аллерган СНГ САРЛ» по отбору/выбору и взаимодействию с коммерческими партнерами

сумм, ценных бумаг, других вещей или материальных благ) государственному должностному лицу или государственному служащему (в т.ч., медицинскому работнику) для того, чтобы повлиять на действие или решение указанного должностного лица при исполнении им своих обязанностей с целью получения или сохранения выгодной сделки, приобретения ненадлежащего или неправомерного преимущества или выгоды, а также с целью получения общего покровительства или молчаливого допущения для выгоды дающего лица или лиц, которых оно представляет, или иные действия, которые могут подпадать под определение взятки или истолковываться в соответствии с применимым законодательством как взятка. Взятка является незаконной и недопустимой.

Под коммерческим подкупом понимается незаконное обещание, предложение или дача, непосредственная или через посредников, любых ненадлежащих выгод или каких-либо ценностей (в частности денежных сумм, ценных бумаг, других вещей или материальных благ) лицу, занимающему руководящее положение в коммерческой или иной организации, а также незаконное оказание услуг такому лицу с целью получения определенных выгод или с целью побуждения выполнения им/ею определенных действий (или же бездействий), находящихся в компетенции такого лица в силу занимаемой должности, в интересах дающего лица. Коммерческий подкуп является незаконным и недопустимым.


Не допустимы (не корректны) пожертвования, противоречащие действующему законодательству РФ, а также правилам деловой этики Общества, разработанным на базе применимого законодательства. В частности, не допустимы пожертвования для поддержки фондов, референдумов, политических партий и их региональных отделений, негосударственных организаций, которым на законных основаниях разрешено участвовать в выборах и референдумах, для целей подготовки и проведения выборов, а также предвыборных фондов зарегистрированных кандидатов на занятие государственных должностей, в том числе, среди прочего, предвыборных фондов кандидатов в президенты, предвыборных фондов кандидатов в депутаты, предвыборных фондов кандидатов на должности в местных (муниципальных) органах власти, и такие пожертвования должны делаться только в соответствии с применимым законодательством. Кроме того, пожертвования и благотворительные взносы не должны использоваться как замаскированная форма взятки или коммерческого подкупа.

Для предотвращения использования ненадлежащего влияния подарков и развлекательных мероприятий на решения, принимаемые в сфере бизнеса, Дистрибьютор должен устанавливать максимальные стоимости подарков и развлекательных мероприятий в полном соответствии с законодательством РФ. Подарки или развлекательные мероприятия не должны осуществляться незаконно или в нарушение правил организации получателя, или в недопустимой форме, или наличными средствами или в эквиваленте наличных средств, или же иным образом, представляющим собой нарушение применимых требований.

В том числе, недопустимы платы за упрощение формальностей. Плата за упрощение формальностей – это незаконные платежи, которые осуществляются за выполнение или ускорение обычных действий, которые обычно выполняются без необходимости принятия решений по усмотрению определенного лица.

Принимая во внимание все вышеуказанное и для того чтобы избежать и предотвратить существенные финансовые и репутационные риски, а также риски привлечения к ответственности (вплоть до уголовной) для лиц, входящих в Группу компаний Allergan, а также, для того чтобы обеспечить чистоту предпринимательской деятельности между Обществом и его Дистрибьюторами, Общество проявляет должную осмотрительность при выборе Дистрибьюторов.

Соответственно, на стадии отбора Дистрибьюторов из числа Потенциальных дистрибьюторов

	Политика
НАЗВАНИЕ ОТДЕЛА:	Коммерческий отдел
НОМЕР ПОЛИТИКИ:	СОМ-RU-06
НАЗВАНИЕ ПОЛИТИКИ:	Политика ООО «Аллерган СНГ САРЛ» по отбору/выбору и взаимодействию с коммерческими партнерами

Общество проводит оценку соответствия Потенциального дистрибьютора применимым правилами деловой этики/антикоррупционного законодательства, базовые положения которых описаны выше. Оценка соответствия применимым правилами деловой этики/антикоррупционного законодательства осуществляется на основании: (А) анализа Заявки, информации и документов, предоставленных Потенциальным дистрибьютором Обществу совместно с Заявкой, включая анализ информации, изложенной в Опроснике, заполненном Потенциальным дистрибьютором в письменном виде на бумажном носителе (Приложение №2 к настоящей Политике), с точки зрения их соответствия применимым правилам деловой этики/антикоррупционного законодательства, и (Б) на основании иной применимой информации, содержащейся в открытых источниках. Поскольку информация, изложенная в открытых источниках, может содержать недостоверные данные, Общество оставляет за Потенциальным дистрибьютором право предъявить опровержение относящейся к нему информации, содержащейся в открытых источниках.

6 ПОРЯДОК ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О ПРИСВОЕНИИ СТАТУСА ДИСТРИБЬЮТОРА И ЗАКЛЮЧЕНИИ ДИСТРИБЬЮТОРСКОГО ДОГОВОРА


Как следует из раздела 5 выше, процедура принятия решения о присвоении статуса Дистрибьютора Потенциальному дистрибьютору и, соответственно, о заключении с ним Дистрибьюторского договора, включает оценку соответствия Потенциального дистрибьютора следующим группам критериев:

- Наличие фактической (в том числе, технологической и финансовой) возможности осуществить поставку Продукции при заключении с Потенциальным дистрибьютором Дистрибьюторского договора (для чего проводится комплексная экспертиза такой возможности – пункт 5.1 настоящей Политики);
- должная правоспособность и финансовая устойчивость Потенциального дистрибьютора, а также наличие требуемого опыта и знаний у Потенциального дистрибьютора (для чего проводится комплексная экспертиза – пункт 5.2 настоящей Политики);
- способность Потенциального дистрибьютора осуществлять свою деятельность в соответствии с требованиями надлежащей дистрибьюторской практики и действующего законодательства в сфере здравоохранения (для чего проводится комплексная экспертиза – пункт 5.3 настоящей Политики);
- должная деловая репутация Потенциального дистрибьютора (для чего проводится Due Diligence в отношении Потенциального дистрибьютора – пункт 5.4 настоящей Политики).

Решение по результатам проведения комплексной экспертизы и Due Diligence в отношении Потенциального дистрибьютора принимается Оценочным Комитетом Общества (далее – «Оценочный Комитет»).

6.1. Порядок проведения заседаний Оценочного Комитета

- 6.1.1. Члены Оценочного Комитета назначаются Генеральным директором Общества на неопределенный срок.
- 6.1.2. Оценочный Комитет должен состоять из следующих представителей Общества: Генерального директора, Директора бизнес-подразделения, Менеджера по правовой поддержке и контролю за соблюдением законодательства, Директора по регуляторным и научным вопросам, Коммерческого директора, Финансового Директора, Менеджера по

	Политика
НАЗВАНИЕ ОТДЕЛА:	Коммерческий отдел
НОМЕР ПОЛИТИКИ:	СОМ-RU-06
НАЗВАНИЕ ПОЛИТИКИ:	Политика ООО «Аллерган СНГ САРЛ» по отбору/выбору и взаимодействию с коммерческими партнерами


качеству. Генеральный директор вправе в любое время по своему усмотрению изменить персональный состав Оценочного Комитета.

- 6.1.3. Заседание Оценочного Комитета считается правомочным (имеющим кворум), если на нем присутствуют или участвуют иным допустимым способом все члены Оценочного Комитета.
- 6.1.4. Иными допустимыми способами участия в заседании Оценочного Комитета являются:
- участие в заседании с использованием средств телефонной и/или видеосвязи;
 - участие в заседании посредством предварительного направления членами Оценочного Комитета своего мнения в письменной форме по всем вопросам повестки дня заседания.
- 6.1.5. Заседание Оценочного Комитета созывается Коммерческим директором Общества не позднее, чем через 30 (тридцать) рабочих дней с даты получения Заявки Потенциального дистрибьютора. Коммерческий директор Общества направляет всем членам Оценочного Комитета повестку дня заседания, председательствует на заседаниях Оценочного Комитета и назначает секретаря заседания, ответственного за ведение протокола заседания, которым фиксируются результаты заседания Оценочного Комитета.
- 6.1.6. Протокол заседания составляется секретарем заседания Оценочного комитета в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты проведения заседания и подписывается секретарем заседания.
- 6.1.7. Любое заседание Оценочного Комитета по объективным причинам может быть отложено, перенесено, но окончательное решение о присвоении статуса Дистрибьютора/об отказе в присвоении статуса Дистрибьютора (по итогам проведения комплексной экспертизы и Due Diligence) должно быть принято не позднее, чем по истечении 180 (ста восьмидесяти) дней с даты, на которую было назначено первое заседание Оценочного Комитета, определяемой в соответствии с пунктом 6.1.5 настоящей Политики.

6.2. Проведение комплексной экспертизы (пункт 5.1, 5.2 и 5.3 настоящей Политики)

- 6.2.1. Как указывалось выше, проведение комплексной экспертизы осуществляется с целью оценки наличия у Потенциального дистрибьютора должной правоспособности, финансовой устойчивости, наличия требуемого опыта и знаний, способности Потенциального дистрибьютора осуществлять свою деятельность в соответствии с требованиями надлежащей дистрибьюторской практики и действующего законодательства в сфере здравоохранения, а также наличия у Общества фактической (в том числе, технологической и финансовой) возможности осуществить поставку Продукции при заключении с Потенциальным дистрибьютором Дистрибьюторского договора.

Проведение комплексной экспертизы, как было указано выше, осуществляется путем оценки Оценочным Комитетом Заявки, документов, а также иной информации, указанных в пунктах 5.1, 5.2 и 5.3 настоящей Политики. Общество вправе осуществлять комплексную экспертизу, не нарушая действующего законодательства Российской Федерации.

	Политика
НАЗВАНИЕ ОТДЕЛА:	Коммерческий отдел
НОМЕР ПОЛИТИКИ:	СОМ-RU-06
НАЗВАНИЕ ПОЛИТИКИ:	Политика ООО «Аллерган СНГ САРЛ» по отбору/выбору и взаимодействию с коммерческими партнерами

Во время проведения комплексной экспертизы любое заседание Оценочного Комитета по объективным причинам может быть отложено, перенесено, однако при этом решение по итогам проведения комплексной экспертизы должно быть принято не позднее, чем по истечении 90 (девяноста) дней с даты, на которую было назначено первое заседание Оценочного Комитета, определяемой в соответствии с пунктом 6.1.5 настоящей Политики.


В процессе осуществления комплексной экспертизы Общество вправе задавать Потенциальному дистрибьютору обоснованные уточняющие вопросы, на которые Потенциальный дистрибьютор обязан ответить в полном объеме в течение 14 (четырнадцать) календарных дней с момента их направления Обществом. Если срок ответа Потенциального дистрибьютора на поставленный вопрос превышает 14 (четырнадцать) календарных дней, то течение срока для принятия решения о присвоении/отказе в присвоении статуса Дистрибьютора (пункт 6.1.7 настоящей Политики) и срока на принятие решения по итогам проведения комплексной экспертизы (пункт 6.2.1 выше) автоматически приостанавливается на период задержки предоставления ответа Потенциальным дистрибьютором.

По результатам проведения комплексной экспертизы Оценочный Комитет принимает одно из следующих решений в порядке, предусмотренном в пункте 6.1 настоящей Политики:

- Если Потенциальный дистрибьютор не обладает должной правоспособностью, И/ИЛИ финансовой устойчивостью, И/ИЛИ не соответствует требованиям надлежащей дистрибьюторской практики и действующего законодательства в сфере здравоохранения, И/ИЛИ не обладает должной квалификацией и технической оснащенностью, а также если Общество не обладает фактической (в том числе, технологической и финансовой) возможностью осуществить поставку Продукции при заключении с Потенциальным дистрибьютором Дистрибьюторского договора, то принимается решение об отказе в присвоении Потенциальному дистрибьютору статуса Дистрибьютора и, соответственно, об отказе в заключении с ним Дистрибьюторского договора;
- Если Потенциальный дистрибьютор обладает должной правоспособностью, финансовой устойчивостью и обладает требуемым опытом и знаниями в области дистрибуции, соответствует требованиям надлежащей дистрибьюторской практики и действующего законодательства в сфере здравоохранения, обладает должной квалификацией и технической оснащенностью, а также если Общество обладает фактической (в том числе, технологической и финансовой) возможностью осуществить поставку Продукции при заключении с Потенциальным дистрибьютором Дистрибьюторского договора, то принимается решение о проведении Due diligence в отношении Потенциального дистрибьютора (то есть о переводе Потенциального дистрибьютора на следующий этап оценки).

6.2.2. Решение по результатам проведения комплексной экспертизы принимается Оценочным Комитетом простым большинством голосов (не менее 4 голосов). Результаты голосования отражаются в протоколе заседания Оценочного Комитета. Решение, принимаемой Оценочным Комитетом, должно быть мотивировано.

6.2.3. Уведомление о принятом решении направляется Потенциальному дистрибьютору в течение 3 (трех) рабочих дней с момента составления протокола соответствующего заседания посредством электронной, факсимильной или почтовой связи. При этом, если принимается решение об отказе в присвоении Потенциальному дистрибьютору статуса


	Политика
НАЗВАНИЕ ОТДЕЛА:	Коммерческий отдел
НОМЕР ПОЛИТИКИ:	СОМ-RU-06
НАЗВАНИЕ ПОЛИТИКИ:	Политика ООО «Аллерган СНГ САРЛ» по отбору/выбору и взаимодействию с коммерческими партнерами

Дистрибьютора, то в протоколе заседания и в уведомлении о принятом решении должен содержаться перечень обнаруженных в результате проведенной комплексной экспертизы несоответствий, явившихся основанием для принятия решения об отказе в присвоении статуса Дистрибьютора. Решение об отказе в присвоении статуса Дистрибьютора принимается на основании подтвержденных фактов.

6.2.4. Решение, выносимое Оценочным Комитетом по результатам комплексной экспертизы, должно быть основано, в том числе, на результатах анализа соответствия Потенциального дистрибьютора следующим параметрам, а также наличия у Общества фактической (в том числе, технологической и финансовой) возможности осуществить поставку Продукции при заключении с Потенциальным дистрибьютором Дистрибьюторского договора.

6.2.5. Параметры, принимаемые во внимание Оценочным Комитетом при оценке наличия должной правоспособности, финансовой устойчивости Потенциального дистрибьютора, при оценке наличия требуемого опыта и знаний у Потенциального дистрибьютора, а также способности Потенциального дистрибьютора осуществлять свою деятельность в соответствии с требованиями надлежащей дистрибьюторской практики и действующего законодательства в сфере здравоохранения:

- наличие надлежащей регистрации в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя (по применимости);
- наличие всех правоустанавливающих и иных документов, которые в соответствии с действующим российским законодательством необходимы для законного осуществления деятельности, которая будет осуществляться Потенциальным дистрибьютором в рамках исполнения гражданско-правовых обязательств перед Обществом по Дистрибьюторскому договору;
- непревышение уровня задолженности по начисленным налогам и сборам, иным обязательным платежам в бюджеты любого уровня или государственные внебюджетные фонды на условиях, изложенных в пункте 5.2 настоящей Политики;
- непревышение суммы, которую Потенциальный дистрибьютор обязан выплатить в соответствии со вступившими в законную силу судебными и/или административными решениями, указанного в пункте 5.1 настоящей Политики порога;
- наличие подтверждения полномочий лиц, представляющих интересы Потенциального дистрибьютора;
- отсутствие у Потенциального дистрибьютора статуса, применяемого к юридическим лицам или к индивидуальным предпринимателям при их ликвидации, либо при осуществлении процедуры банкротства, на любой из стадий такой процедуры, в отношении такого лица;
- отсутствие решений компетентных органов в отношении Потенциального дистрибьютора о приостановлении его деятельности в порядке, установленном действующим законодательством Российской Федерации (данная информация предоставляется в объеме и в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации, регулирующего отношения при размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд) (указанное требование применяется к тем Потенциальным

	Политика
НАЗВАНИЕ ОТДЕЛА:	Коммерческий отдел
НОМЕР ПОЛИТИКИ:	СОМ-RU-06
НАЗВАНИЕ ПОЛИТИКИ:	Политика ООО «Аллерган СНГ САРЛ» по отбору/выбору и взаимодействию с коммерческими партнерами

дистрибьюторам, которые планируют реализовывать Продукцию на Тендерном рынке);

- наличие в Заявке письменного предварительного согласия Потенциального дистрибьютора на: (А) выполнение установленных Обществом требований о базовом объеме одной закупаемой партии и годовом объеме закупаемой Продукции Потенциальным дистрибьютором (для тех видов Продукции, для которых такие объемы установлены Обществом), в случае присвоения ему статуса Дистрибьютора/заключения с ним Дистрибьюторского договора; (Б) то, что Потенциальный дистрибьютор будет привержен принципам деловой этики, а также иным положениям, изложенным в Дистрибьюторском договоре, которые направлены на выбор добропорядочных партнеров, а также будет сотрудничать с Обществом в данной области; (В) проведение Обществом в отношении Потенциального дистрибьютора аттестации и аудита, направленных на оценку его соответствия требованиям настоящей Политики, с периодичностью и в объемах, которые установлены Дистрибьюторским договором и настоящей Политикой; (Г) проведение в отношении Потенциального дистрибьютора Due diligence;
- наличие соответствующей технической оснащенности и квалификации Потенциального дистрибьютора;
- иные параметры, изложенные в п. 5.2 и 5.3 настоящей Политики.


Несоответствие любому из указанных параметров может являться основанием для отказа Общества от присвоения Потенциальному дистрибьютору статуса Дистрибьютора и, соответственно, от заключения с ним Дистрибьюторского договора.

Параметры, принимаемые во внимание Оценочным Комитетом при оценке наличия у Общества фактической (в том числе, технологической и финансовой) возможности осуществить поставку Продукции при заключении с Потенциальным дистрибьютором Дистрибьюторского договора:

- на момент подачи Потенциальным дистрибьютором Заявки наличие фактической (в том числе, технологической и финансовой) возможности у третьих лиц, входящих в Группу компаний Allergan, поставляющих Продукцию Обществу, осуществить в течение календарного года поставку Продукции Обществу в большем объеме, от объемов Продукции, подлежащих поставке в течение календарного года в рамках Дистрибьюторских договоров, заключенных между Обществом и Дистрибьюторами. При этом Общество подтверждает, что объемы Продукции, подтверждаемые такими третьими лицами, должны быть не менее объемов, запрашиваемых Потенциальным дистрибьютором;
- иные параметры, изложенные в п. 5.1 настоящей Политики

Несоответствие любому из указанных параметров может являться основанием для отказа Общества от присвоения Потенциальному дистрибьютору статуса Дистрибьютора и, соответственно, от заключения с ним Дистрибьюторского договора.

В случае несогласия Потенциального дистрибьютора с решением, принятым по итогам проведения комплексной экспертизы, Потенциальный дистрибьютор вправе обжаловать такое решение.

	Политика
НАЗВАНИЕ ОТДЕЛА:	Коммерческий отдел
НОМЕР ПОЛИТИКИ:	СОМ-RU-06
НАЗВАНИЕ ПОЛИТИКИ:	Политика ООО «Аллерган СНГ САРЛ» по отбору/выбору и взаимодействию с коммерческими партнерами

6.3. Проведение Due Diligence в отношении Потенциального дистрибьютора (пункт 5.4 настоящей Политики)

6.3.1. Как указывалось выше, проведение Due Diligence в отношении Потенциального дистрибьютора осуществляется с целью избежать и предотвратить существенные финансовые и репутационные риски, а также риски привлечения к ответственности (вплоть до уголовной) для лиц, входящих в Группу компаний Allergan, а также, чтобы обеспечить чистоту предпринимательской деятельности Общества. В рамках проведения Due Diligence оценивается соответствие Потенциального дистрибьютора применимым правилами деловой этики/антикоррупционного законодательства, основные положения которых описаны в пункте 5.4 настоящей Политики.


При проведении Due Diligence в отношении Потенциального дистрибьютора проводится анализ Заявки, информации и документов, предоставленных Потенциальным дистрибьютором Обществу совместно с Заявкой, включая анализ информации, изложенной в Опроснике, заполненном Потенциальным дистрибьютором (Приложение №2 к настоящей Политике), с точки зрения их соответствия применимым правилам деловой этики/антикоррупционного законодательства. Кроме того, для проведения Due Diligence Общество осуществляет сбор дополнительной, относящейся к Потенциальному дистрибьютору, информации из иных источников (в том числе, СМИ). Сбор дополнительной информации может быть поручен Обществом третьим лицам. Поскольку информация, изложенная в открытых источниках, может содержать недостоверные данные, Общество оставляет за Потенциальным дистрибьютором право предъявить опровержение относящейся к нему информации, содержащейся в открытых источниках.

Во время проведения Due Diligence любое заседание Оценочного Комитета по объективным причинам может быть отложено, перенесено, однако при этом, решение по итогам проведения Due Diligence должно быть принято не позднее, чем по истечении 90 (девяноста) дней с даты принятия решения о проведении Due Diligence в отношении Потенциального дистрибьютора в соответствии с пунктом 6.2.1 настоящей Политики.

В процессе осуществления Due Diligence Общество вправе задавать Потенциальному дистрибьютору обоснованные уточняющие вопросы, на которые Потенциальный дистрибьютор обязан ответить в полном объеме в течение 14 (четырнадцать) календарных дней. Если срок ответа Потенциального дистрибьютора на поставленный вопрос превышает 14 (четырнадцать) календарных дней, то течение срока для принятия решения о присвоении/отказе в присвоении статуса Дистрибьютора (пункт 6.1.7 настоящей Политики) и срока на принятие решения по итогам проведения Due Diligence (пункт 6.3.1 выше) автоматически приостанавливается на период задержки предоставления ответа Потенциальным дистрибьютором.

По результатам проведения Due Diligence Оценочный Комитет принимает одно из следующих решений в порядке, предусмотренном в пункте 6.1 настоящей Политики:

- Если Потенциальный дистрибьютор не соответствует применимым правилами деловой этики/антикоррупционного законодательства, то может быть принято решение об отказе в присвоении Потенциальному дистрибьютору статуса Дистрибьютора и, соответственно, об отказе в заключении Дистрибьюторского договора;
- Если Потенциальный дистрибьютор соответствует применимым правилам деловой этики/антикоррупционного законодательства, то принимается решение о

	Политика
НАЗВАНИЕ ОТДЕЛА:	Коммерческий отдел
НОМЕР ПОЛИТИКИ:	СОМ-RU-06
НАЗВАНИЕ ПОЛИТИКИ:	Политика ООО «Аллерган СНГ САРЛ» по отбору/выбору и взаимодействию с коммерческими партнерами

присвоении Потенциальному дистрибьютору статуса Дистрибьютора и, соответственно, о заключении с ним Дистрибьюторского договора.

6.3.2. Решение по результатам поведения Due Diligence принимается Оценочным Комитетом простым большинством голосов (не менее 4 (четырёх) голосов). Результаты голосования отражаются в протоколе заседания Оценочного Комитета. Решение, принимаемой Оценочным Комитетом, должно быть мотивировано.


Формой уведомления Потенциального дистрибьютора о принятом Обществом решении о присвоении ему статуса Дистрибьютора и заключении с ним Дистрибьюторского договора является письменная оферта Общества на заключение Дистрибьюторского договора, направляемая в адрес Потенциального дистрибьютора в течение 3 (трех) рабочих дней с даты составления протокола заседания Оценочного Комитета, на котором было принято такое решение. В случае если Потенциальный дистрибьютор не согласен с предложенными ему условиями Дистрибьюторского договора, стороны решают возникшие разногласия путем переговоров.

Если по итогам проведения Due Diligence принимается решение об отказе в присвоении статуса Дистрибьютора, то в протоколе соответствующего заседания Оценочного Комитета и в уведомлении, которое направляется Потенциальному дистрибьютору, должен содержаться перечень обнаруженных в результате проведенного Due Diligence несоответствий, явившихся основанием для принятия такого решения. Посредством электронной, факсимильной или почтовой связи уведомление о принятом решении, содержащее мотивированный отказ, направляется Потенциальному дистрибьютору в течение 3 (трех) рабочих дней с момента составления соответствующего протокола заседания Оценочного Комитета.

6.3.3. Решение, выносимое Оценочным Комитетом по результатам проведения Due Diligence, должно быть основано, в том числе, на результатах анализа соответствия Потенциального дистрибьютора следующим параметрам.


Параметры, принимаемые во внимание Оценочным Комитетом при проведении Due Diligence Потенциального дистрибьютора:

- 1) предоставление достоверной информации, а также иной документации Потенциальным дистрибьютором;
- 2) непротивление и по возможности оказание содействия Потенциальным дистрибьютором в своевременном проведении и успешном завершении процедуры Due Diligence в его отношении;
- 3) отсутствие Потенциального дистрибьютора в реестре недобросовестных поставщиков, который ведет Федеральная антимонопольная служба (указанное требование применяется к тем Потенциальным дистрибьюторам, которые планируют реализовывать Продукцию на Тендерном рынке);
- 4) отсутствие завершившихся в последние 3 (три) года судебных и/или административных разбирательств, по результатам рассмотрения которых был сделан вывод о ненадлежащем исполнении Потенциальным дистрибьютором своих обязательств перед покупателями (в первую очередь, перед медицинскими учреждениями), а также отсутствие текущих разбирательств аналогичной природы в отношении Потенциального дистрибьютора;

	Политика
НАЗВАНИЕ ОТДЕЛА:	Коммерческий отдел
НОМЕР ПОЛИТИКИ:	СОМ-RU-06
НАЗВАНИЕ ПОЛИТИКИ:	Политика ООО «Аллерган СНГ САПЛ» по отбору/выбору и взаимодействию с коммерческими партнерами


5) отсутствие Потенциального дистрибьютора (равно как и любых его аффилированных лиц, собственников, директоров, должностных лиц или иных ведущих работников и иных связанных с Потенциальным дистрибьютором лиц) в любом из следующих списков подозрительных коммерческих партнеров, с которыми Группа компаний Allergan, включая Общество, не может прямо или косвенно поддерживать какие-либо коммерческие отношения в силу требований применимого законодательства:

- Список недопустимых фирм и физических лиц (Всемирный банк) (World Bank Listing of Ineligible Firms & Individuals). К фирмам и физическим лицам из этого списка применялись санкции за нарушение Правил Всемирного банка, касающихся мошенничества и коррупции, и поэтому они представляют определенные риски в сделках с Обществом;
- Список лиц, которым отказано в допуске на рынки США (Министерство торговли США) (U.S. Department of Commerce Denied Persons List). В этот список занесены физические и юридические лица, экспорт которым запрещен правительством США;
- Список непроверенных лиц (Министерство торговли США) (U.S. Department of Commerce Unverified List). В этот список занесены лица, в отношении которых Управление по вопросам промышленности и безопасности Министерства торговли США не смогло произвести обязательную проверку на предмет идентификации конечных потребителей по некоторым сделкам;
- Список организаций, подпадающих под особые требования лицензирования (Министерство торговли США) (U.S. Department of Commerce Entity List). В этот список занесены лица, подпадающие при заключении с ними сделок под особые требования лицензирования согласно Правилам экспортного контроля США. Эти лицензионные требования предъявляются в дополнение к лицензионным требованиям, предусматриваемым в других разделах Правил экспортного контроля США;
- Список граждан с особым статусом (Министерство финансов США) (U.S. Department of Treasury Specifically Designated Nationals List). В этот список занесены лица, которые должны получить особые лицензии согласно правилам Управления по контролю за иностранными активами Министерства финансов США (OFAC). Правила OFAC запрещают сделки с лицами из этого списка;
- Список Сети по расследованию финансовых преступлений (Министерство финансов США) (U.S. Department of Treasury Financial Crimes Enforcement Network List). В этот список занесены лица, которые замечены в прошлом в отмывании денег. Сделки с такими лицами должны пройти проверку, проводимую правительством США; и
- Список исключенных сторон (Управления общих услуг США) (U.S. GSA Excluded Parties List). В этот список занесены лица, исключенные правительством США из круга лиц (до уведомления об обратном), которые могут прямо или косвенно получать финансовую и нефинансовую помощь

	Политика
НАЗВАНИЕ ОТДЕЛА:	Коммерческий отдел
НОМЕР ПОЛИТИКИ:	СОМ-RU-06
НАЗВАНИЕ ПОЛИТИКИ:	Политика ООО «Аллерган СНГ САРЛ» по отбору/выбору и взаимодействию с коммерческими партнерами

или льготы от правительства США, в том числе прямо или косвенно вести бизнес с правительством США;

- б) предоставление Потенциальным дистрибьютором письменного подтверждения о соблюдении им в прошлом и в будущем действующего законодательства, включая антикоррупционное законодательство, как Российской Федерации, так и прямо или косвенно распространяющегося на него законодательства иностранных государств, и согласия Потенциального дистрибьютора предоставлять такие письменные подтверждения по результатам каждого полугодия;
- 7) отсутствие фактов коррупционных правонарушений с участием Потенциального дистрибьютора, его отдельных сотрудников или связанных с ними лиц, то есть:
- А. отсутствие актов уполномоченных органов Российской Федерации и применимых актов иных государств, включая акты о привлечении к уголовной, административной, гражданской и дисциплинарной ответственности за коррупционные правонарушения (при наличии случаев привлечения к ответственности за коррупционные правонарушения принимаются во внимание меры, предпринятые в целях недопущения коррупционных правонарушений в будущем (например, принятие обязательного к применению кодекса поведения, обучение и периодическая аттестация сотрудников, введение независимого аудита бухгалтерской и финансовой отчетности и т.п.));
- В. отсутствие информации об антикоррупционных правонарушениях, допущенных указанными лицами, в открытых источниках, при этом если информация о таких правонарушениях есть в открытых источниках, то Общество должно удостовериться в достоверности этих фактов и в надежности этих источников информации, в том числе, если будет необходимо, с помощью профессиональных консультантов из числа третьих лиц. Общество примет соответствующие меры для привлечения таких консультантов и установления достоверности этих фактов и надежности этих источников информации, в том числе, но не ограничиваясь этим, следующие:
- опрос, если это применимо, лиц, которым известны такие факты и обстоятельства, включая опрос персонала Общества и Потенциального дистрибьютора, а также третьих лиц;
 - запрос соответствующей документации как у Потенциального дистрибьютора, так и у иных лиц, в распоряжении которых такая документация может находиться;
 - привлечение экспертов, например юридических консультантов, бухгалтеров-криминалистов или частных следователей из числа третьих лиц для оценки таких фактов и объективного и тщательного анализа свидетельств;
 - прочие меры, позволяющие Обществу осуществить эффективную, объективную и тщательную оценку фактов, вызывающих подозрения в отношении коррупционных правонарушений;

	Политика
НАЗВАНИЕ ОТДЕЛА:	Коммерческий отдел
НОМЕР ПОЛИТИКИ:	СОМ-RU-06
НАЗВАНИЕ ПОЛИТИКИ:	Политика ООО «Аллерган СНГ САРЛ» по отбору/выбору и взаимодействию с коммерческими партнерами


- 8) отсутствие среди окончательных бенефициаров Потенциального дистрибьютора или членов их семей лиц, замещающих должности государственной (муниципальной) службы и имеющих конфликт интересов при осуществлении ими своих должностных (служебных) обязанностей (при наличии указанных выше лиц среди окончательных бенефициаров или членов их семей принимаются во внимание письменные заверения уполномоченного лица Потенциального дистрибьютора о неиспользовании личной заинтересованности данных лиц при осуществлении Потенциальным дистрибьютором своей деятельности);
- 9) отсутствие среди окончательных бенефициаров Потенциального дистрибьютора или членов их семей лиц, замещающих должности в государственных или подконтрольных государству или чисто частных коммерческих предприятиях, которые в прошлом были, являются в настоящее время или могут стать в будущем клиентами Общества (при наличии указанных выше лиц среди окончательных бенефициаров Потенциального дистрибьютора или членов их семей принимаются во внимание письменные заверения уполномоченного лица Потенциального дистрибьютора о неиспользовании личной заинтересованности данных лиц при осуществлении Потенциальным дистрибьютором своей деятельности);
- 10) наличие согласия Потенциального дистрибьютора осуществлять свою деятельность согласно правилам деловой этики, существующим в Группе компаний Allergan и разработанным на базе применимого законодательства, а также незамедлительно сообщать в Общество о появлении среди окончательных бенефициаров Потенциального дистрибьютора лиц, замещающих должности государственной (муниципальной) службы и имеющих конфликт интересов при осуществлении ими своих должностных (служебных) обязанностей;
- 11) наличие согласия Потенциального дистрибьютора заключить с Обществом стандартный Дистрибьюторский договор, включающий положения о соблюдении правил деловой этики;
- 12) письменное согласие Потенциального дистрибьютора обеспечивать участие своих работников в специальных тренингах по деловой этике, организуемых за счет Общества, если Общество сочтет это необходимым;
- 13) иные параметры, изложенные в п. 5.4 настоящей Политики.

Несоответствие указанным параметрам может являться основанием для отказа Общества от присвоения Потенциальному дистрибьютору статуса Дистрибьютора и, соответственно, от заключения с ним Дистрибьюторского договора.

В случае несогласия Потенциального дистрибьютора с решением, принятым по итогам проведения Due Diligence, Потенциальный дистрибьютор вправе обжаловать такое решение.

7 УСЛОВИЯ ДИСТРИБЬЮТОРСКОГО ДОГОВОРА

Одна из целей Общества состоит в том, чтобы максимально эффективно (точно, быстро, с наименьшими затратами и на качественном уровне) распространять (в том числе, реализовывать) Продукцию на территории Российской Федерации.

	Политика
НАЗВАНИЕ ОТДЕЛА:	Коммерческий отдел
НОМЕР ПОЛИТИКИ:	СОМ-RU-06
НАЗВАНИЕ ПОЛИТИКИ:	Политика ООО «Аллерган СНГ САРЛ» по отбору/выбору и взаимодействию с коммерческими партнерами

В связи с этим Обществом разработана типовая форма Дистрибьюторского договора, содержащая условия, приведенные ниже. Условия типовой формы Дистрибьюторского договора отражают технические возможности Общества по организации поставки Продукции Дистрибьюторам, а также маркетинговую стратегию Общества.

7.1. Предмет поставки в рамках Дистрибьюторского договора

Предметом поставки в рамках Дистрибьюторского договора является весь ассортимент Продукции, указанный в Каталоге Продукции, или, в зависимости от воли Потенциального дистрибьютора/Дистрибьютора, отдельные виды Продукции (Офтальмологическая Продукция, Продукция Специализированной терапии, Эстетическая Продукция). Общество оставляет за собой право в одностороннем порядке периодически вносить изменения в Каталог Продукции (касающиеся ассортимента Продукции и цен). Такие изменения обусловлены соответствующими изменениями в соглашениях с производителями Продукции, особенностями законодательного закрепления ценообразования на жизненно важные лекарственные препараты в Российской Федерации, а также обусловлены иными технологическими и финансовыми факторами.

7.2. Общие условия поставки в рамках Дистрибьюторского договора

Базовым условием поставки Продукции в рамках Дистрибьюторского договора является выборка Продукции Дистрибьютором со склада Общества.

При этом Общество на основании обоюдных договоренностей с Дистрибьютором с учетом финансовых и технологических факторов, а также на основании единого подхода, применяемого Обществом к Дистрибьюторам, имеет право предоставить иные условия поставки Продукции.


7.3. Цены на Продукцию, порядок и условия оплаты стоимости Продукции, применяемые сторонами в рамках Дистрибьюторского договора.

В Обществе существует единый для всех Дистрибьюторов Каталог Продукции, где указываются базовые цены на Продукцию, применяемые сторонами Дистрибьюторского договора для расчетов.

Общество также подтверждает возможность предоставления Дистрибьютору иных, единых для всех Дистрибьюторов, условий ценообразования в рамках Дистрибьюторского договора, которые должны быть закреплены локальными нормативными актами Общества. Данные условия должны быть технологически и финансово обоснованы.

Общество устанавливает единый базовый порядок и условия оплаты стоимости Продукции Дистрибьютором, а именно:

Оплата Продукции осуществляется Дистрибьютором путем 100% предоплаты Продукции в порядке безналичного перевода денежных средств на расчетный счет Общества, указанный в Дистрибьюторском договоре. При этом, Общество подтверждает, что в рамках Дистрибьюторского договора, сторонами могут быть применены иные условия оплаты Продукции, которые должны будут соответствовать единым условиям о порядке оплаты стоимости Продукции, закрепленным локальными нормативными актами Общества. Данные условия должны быть технологически и финансово обоснованы и едины для всех Дистрибьюторов.

	Политика
НАЗВАНИЕ ОТДЕЛА:	Коммерческий отдел
НОМЕР ПОЛИТИКИ:	СОМ-RU-06
НАЗВАНИЕ ПОЛИТИКИ:	Политика ООО «Аллерган СНГ САРЛ» по отбору/выбору и взаимодействию с коммерческими партнерами

7.4. Отчетность, обязанность по предоставлению которой установлена Дистрибьюторским договором.

Общество собирает доступную информацию о распространении своей Продукции на территории России для целей маркетинга и планирования производства и товарных запасов. С этой целью Дистрибьютору предлагается на добровольной основе представлять регулярные отчеты установленной формы.

7.5. Система обеспечения качества.

7.6. Основания отказа Общества от исполнения обязательств, установленных Дистрибьюторским договором

Общество оставляет за собой право отказаться от исполнения договорных обязательств и расторгнуть действующий Дистрибьюторский договор в случаях существенных нарушений со стороны Дистрибьютора указанных в таком договоре обязательств, включая положения о деловой этике.

8 Взаимодействие с действующими дистрибьюторами

Помимо всего прочего настоящая Политика устанавливает минимальные требования, регулирующие взаимодействие с действующими дистрибьюторами

8.1. Прохождение периодической процедуры Due Diligence с действующими Дистрибьюторами.

Дистрибьюторы принимают на себя обязательство проходить на регулярной основе процедуру Due Diligence (не реже чем раз в три календарных года в течение всего срока наличия взаимоотношений между Обществом и Дистрибьютором, начиная с даты заключения Дистрибьюторского Договора).


В рамках прохождения процедуры Due Diligence действующему Дистрибьютору необходимо заполнить в письменном виде на бумажном носителе или в электронном виде Опросник для проведения комплексной экспертизы (due diligence) потенциальных и действующих партнеров (в том числе, коммерческих партнеров) Приложением 2 к настоящей Политике (**СОМ-RU-06-F-02**).

В рамках проведения периодической процедуры Due Diligence Дистрибьютор предоставляет обновления или актуальные версии лицензий и иной разрешительной документации в отношении самого Дистрибьютора и суб-дистрибьюторов Дистрибьютора. Запрос предоставления указанной документации инициируется Коммерческим директором Общества или иным уполномоченным представителем Общества.

В случае получения информации о потенциальных нарушениях принципов деловой этики Дистрибьютором в рамках его коммерческой деятельности Общество вправе предпринять все необходимые разумные действия для уточнения информации и ее подтверждения (опровержения).

8.2. Пересмотр действующих Дистрибьюторских договоров

В целях поддержания актуальности и соответствия действующему законодательству, Дистрибьюторские договоры пересматриваются на регулярной основе в следующих случаях (включая, но не ограничиваясь ими):

	Политика
НАЗВАНИЕ ОТДЕЛА:	Коммерческий отдел
НОМЕР ПОЛИТИКИ:	СОМ-RU-06
НАЗВАНИЕ ПОЛИТИКИ:	Политика ООО «Аллерган СНГ САРЛ» по отбору/выбору и взаимодействию с коммерческими партнерами

- Периодически (не реже чем раз в три года) или
- В случае существенных изменений, перечисленных в International Distributor Selection and Management SOP (LEG-INTL-SOP-002), или
- Обновления ассортимента Продукции.

8.3. Прекращение взаимоотношений с Дистрибьютором

Все случаи расторжения/прекращения и/или не продления взаимоотношений с Дистрибьютором (вне зависимости от причины) должны проходить с обязательным привлечением Юридического отдела Общества в целях обеспечения процесса расторжения/прекращения и/или не продления взаимоотношений, в соответствии с требованиями применимого законодательства.

Надлежащее и своевременное привлечение Юридического отдела Общества обеспечивается Коммерческим директором Общества.

9 КРИТЕРИИ ОТБОРА/ВЫБОРА И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ ПОКУПАТЕЛЯМИ


При анализе Профессиональных покупателей на предмет возможного сотрудничества с ними по использованию всего ассортиментного ряда Продукции или части ассортимента Продукции (Офтальмологическая Продукция, Продукция Специализированной терапии, Эстетическая Продукция) в медицинской практике, Общество применяет упрощенный порядок и исследует следующие группы вопросов:

- Должная правоспособность (включая наличие лицензии на осуществление медицинской деятельности) и финансовая устойчивость Профессионального покупателя; для подтверждения финансовой устойчивости, Профессиональный покупатель обязан предоставить подтвержденную финансовую отчетность за предыдущий финансовый период.
- Способность Профессионального покупателя осуществлять свою деятельность в соответствии с требованиями действующего законодательства в сфере здравоохранения.

В процессе осуществления комплексной экспертизы Общество вправе запрашивать документы и задавать потенциальному Профессиональному покупателю обоснованные уточняющие вопросы, на которые Профессиональный покупатель обязан ответить в полном объеме в течение 14 (четырнадцать) календарных дней. Если срок ответа Профессионального покупателя на поставленный вопрос превышает 14 (четырнадцать) календарных дней, то течение срока на принятие решения по итогам проведения экспертизы автоматически приостанавливается на период задержки предоставления ответа Профессиональным покупателем.

Решение об отказе в присвоении статуса Профессионального покупателя принимается на основании подтвержденных фактов в течение 60 (шестидесяти) дней с момента получения заявки Профессионального покупателя и/или получения подтверждающих соответствие указанным критериям документов. Уведомление о принятом решении направляется Профессиональному покупателю в течение 3 (трех) рабочих дней с момента его принятия посредством электронной, факсимильной или почтовой связи. В случае несогласия Профессионального покупателя с решением, принятым по итогам проведения комплексной экспертизы, потенциальный Профессиональный покупатель вправе обжаловать такое решение.

В случае положительного решения по результатам проведения комплексной экспертизы в отношении Профессионального покупателя, Общество заключает с Профессиональным покупателем договор поставки Продукции.

	Политика
НАЗВАНИЕ ОТДЕЛА:	Коммерческий отдел
НОМЕР ПОЛИТИКИ:	СОМ-RU-06
НАЗВАНИЕ ПОЛИТИКИ:	Политика ООО «Аллерган СНГ САРЛ» по отбору/выбору и взаимодействию с коммерческими партнерами

Все случаи расторжения/прекращения и/или не продления взаимоотношений с Профессиональным покупателем (вне зависимости от причины) должны проходить с обязательным привлечением Юридического отдела Общества в целях обеспечения процесса расторжения/прекращения и/или не продления взаимоотношений, в соответствии с требованиями применимого законодательства.

Надлежащее и своевременное привлечение Юридического отдела Общества обеспечивается Коммерческим директором Общества.

10 ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Настоящая Политика вступает в силу с даты ее одобрения и подписания.

Общество может периодически вносить поправки в Политику в соответствии с потребностями бизнеса, изменением российского законодательства, а также в случае появления новых официальных требований Департамента Юстиции США и иных компетентных международных государственных органов, которые имеют право устанавливать требования для Группы компаний Allergan по всему миру.

11 ПРИЛОЖЕНИЯ

- **СОМ-RU-06-F-01 Каталог Продукции (ассортимент).**
- **СОМ-RU-06-F-02 Опросник для проведения комплексной экспертизы (due diligence) потенциальных и действующих Дистрибьюторов.**