

COMMERCIAL POLICY BRISTOL-MYERS SQUIBB LLC

ООО «Бристол-Майерс Сквибб» Коммерческая Политика

VERSION OF 01.12.2021 / РЕДАКЦИЯ ОТ 01.12.2021г.

PREAMBLE

Bristol-Myers Squibb LLC (the "Company") is a part of the International Group of Companies Bristol-Myers Squibb ("BMS") and is its distributor in the Russian Federation.

BMS is keen to maintain the highest quality of its medicines and provide flawless client service. Sustaining BMS's reputation is one of the key objectives of the Company when we choose and liaise with our partners.

We produce our medicines under strict supervision in accordance with international and local quality requirements. The high quality of the medicines must be maintained at all stages of their delivery; therefore the partners of the Company are responsible for providing the proper technical level of the distribution and for maintaining compliance with the current Russian and customary international standards of storage, transportation and sales of the medicines.

Partners of the Company should have sufficient financial and technical resources to be able to maintain timely and uninterrupted delivery of the medicines.

Safety of the patients is BMS's top priority, and we are keen to ensure this at both the production stage and when the medicines are applied in medical practice. BMS expects that our partners will actively assist in pharmacovigilance for the purposes of analysing the effects of the drugs, identifying side effects, providing prompt responses to the incoming notifications, updating information on effects of medicines and continually improving them.

The Company wishes to establish business relationships only with those who share its values, ethical principles and level of social responsibility and are committed to complying with Russian and international requirements for the distribution of medicines.

The Companies of BMS Group, including Bristol-Myers Squibb LLC is striving to comply with international anti-corruption regulations, Russian anti-corruption legislation and anti-corruption legislation of foreign countries, which has extraterritorial effect and could be applicable to the BMS Group. In order to comply with such legislation BMS introduces its partners to internal rules of business ethics, evaluating of the partners, including in contracts provisions on compliance containing business ethics principles and anti-corruption legislation and takes other measures towards identifying a good faith partner.

ПРЕАМБУЛА

ООО «Бристол-Майерс Сквибб» (далее – Компания) входит в международную группу компаний Bristol-Myers Squibb (далее - BMS) и является ее дистрибьютором на территории Российской Федерации.

BMS стремится к обеспечению высочайшего качества реализуемых препаратов и безукоризненному клиентскому сервису. Поддержание репутации BMS является одной из ключевых целей, стоящих перед Компанией при выборе и взаимодействии со своими партнерами.

Производство лекарственных препаратов ведется под строгим контролем в соответствии с международными и национальными требованиями к качеству продукции. Высокое качество лекарственных препаратов необходимо сохранить в процессе их реализации, в связи с чем партнеры Компании должны осуществлять дистрибуцию на соответствующем техническом уровне, обеспечивать соблюдение современных российских и общепринятых мировых стандартов хранения, перевозки и реализации лекарственных препаратов.

Для обеспечения своевременных и бесперебойных поставок лекарственных препаратов партнеры Компании должны обладать достаточными финансовыми и техническими возможностями для осуществления своей деятельности.

Важнейшим приоритетом BMS является забота о безопасности пациентов, как на этапе производства, так и во время использования препаратов в медицинской практике. Для анализа действия препаратов, выявления побочных реакций, своевременного реагирования на поступающие сигналы, обновления информации о действии препаратов и постоянного их совершенствования BMS ожидает от партнеров активного сотрудничества по вопросам фармаконадзора.

Компания стремится устанавливать деловые отношения исключительно с теми, кто разделяет ее ценности, этические принципы и уровень социальной ответственности, а также стремится к соблюдению как российских, так и международных требований к реализации лекарственных средств.

Компании Группы BMS, включая ООО «Бристол-Майерс Сквибб», принимают меры к соблюдению международных актов и законодательства иностранных государств о противодействии коррупции, имеющего экстерриториальное действие и распространяющегося на компании Группы BMS. Для соблюдения требований международного, российского и иностранного законодательства о противодействии коррупции BMS знакомит партнеров с внутренними правилами деловой этики, проведения проверок партнеров, включает в договоры положения о соблюдении принципов деловой этики и антикоррупционного законодательства, а также принимает

The purpose of this policy is to regulate liaison with prospective and existing partners of the Company by creating a transparent, non-discriminatory and impartial mechanism for co-operation to be applied consistently throughout Russia.

иные меры по обеспечению выбора добросовестного партнера.

Настоящая Политика призвана регламентировать порядок взаимодействия с потенциальными и существующими партнерами Компании, создавая прозрачный, недискриминационный и справедливый механизм сотрудничества, применяемый единообразно на всей территории Российской Федерации.

GENERAL PART

1. MAIN DEFINITIONS

BMS Group, BMS – the international group of companies of which Bristol-Myers Squibb LLC is a part.

Supply Contract – any contract for supply of the Products between the Company and a Business Partner.

Foreign Anti-Corruption Legislation – the effective international anti-corruption acts and anti-corruption laws of foreign countries which have extraterritorial effect and could be applicable to the BMS Group.

Business Committee – a collegiate body of the Company which resolves the matters relating to commercial partnerships on the basis of evaluations of Business Partners and which approves any amendments to the Policy.

Company – Bristol-Myers Squibb Limited Liability Company, address 9 Zemlyanoy val, 105064, Moscow, Russia. Primary State Registration Number 1027739068026, Taxpayer ID 7705022542, Mailing address: 9 Zemlyanoy val, 105064, Moscow, Russia.

Policy – this Commercial Policy of the Company including all appendixes and addenda.

Prospective Business Partner – an organisation dealing with wholesale trade, storage and transportation of medicines in compliance with Federal Law No. 61-FZ dated 12 April 2010 “On the Circulation of Medicines”, desiring to enter into contractual relationships with the Company towards distribution of the BMS medicines.

Products – medicines that are produced and supplied under the BMS trademark, and are duly registered in Russia.

Russian Legislation – the set of all effective statutory acts of the Russian Federation, including subordinate legal regulations applicable to the Company and its Prospective and Existing Business Partners, including, but not limited to, health protection, anti-monopoly and anti-corruption legislation.

Russian Anti-Corruption Legislation – effective Russian legislation against corruption, including, but not limited to, Federal Law No. 273-FZ dated 25 December 2008 “On Combating Corruption”, the Code of Administrative Offences and others.

Quality Agreement – an Agreement regarding Quality in relation to the Circulation of Products under the BMS Trademark, establishing obligations of the Company and of an Existing Business Partner to maintain the quality of the Products during the sales process.

ОБЩАЯ ЧАСТЬ

1. ОСНОВНЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Группа BMS, BMS – международная группа компаний, в которую входит ООО «Бристол-Майерс Сквибб».

Договор поставки – договор поставки Продукции между Компанией и Коммерческим партнером.

Иностранное законодательство о противодействии коррупции – действующие международные акты, а также законодательные акты иностранных государств о противодействии коррупции, имеющие экстерриториальное действие и распространяющиеся на компании Группы BMS.

Коммерческий комитет – коллегиальный орган Компании, принимающий решения о сотрудничестве по результатам проверок Коммерческих партнеров, а также утверждающий вносимые в Политику изменения.

Компания – Общество с ограниченной ответственностью «Бристол-Майерс Сквибб», место нахождения: 105064, г. Москва, ул. Земляной вал, д. 9; ОГРН: 1027739068026; ИНН: 7705022542, почтовый адрес 105064, г. Москва, ул. Земляной вал, д. 9

Политика – настоящая Коммерческая политика ООО «Бристол-Майерс Сквибб» со всеми приложениями и дополнениями к ней.

Потенциальный Коммерческий партнер – организация, осуществляющая оптовую торговлю лекарственными средствами, их хранение, перевозку в соответствии с требованиями Федерального закона от 12.04.2010 №61 - ФЗ «Об обращении лекарственных средств», желающая установить договорные отношения по реализации лекарственных препаратов BMS с Компанией.

Продукция – лекарственные препараты, производимые и поставляемые под товарным знаком BMS, зарегистрированные в установленном порядке на территории Российской Федерации.

Российское законодательство – совокупность всех действующих законодательных актов Российской Федерации, включая подзаконные нормативно-правовые акты, применимых к деятельности Компании, ее Потенциальных и Существующих Коммерческих партнеров, в том числе законодательство об охране здоровья граждан, антимонопольное законодательство, законодательство о противодействии коррупции.

Российское законодательство о противодействии коррупции – действующее Российское законодательство о противодействии коррупции, включая Федеральный закон от 25.12.2008 года № 273-ФЗ «О противодействии коррупции», Кодекс об административных правонарушениях и другие.

Соглашение о качестве – «Соглашение о качестве по обращению с продукцией, маркированной товарным знаком BMS», устанавливающее обязанности Компании и Существующего Коммерческого партнера по обеспечению качества Продукции в процессе реализации.

Pharmacovigilance Cooperation – a separate agreement or specific clauses of the Sales Agreement regulating how the Existing Business Partner provides information on safety of the Products.

Existing Business Partner, Business Partner – an organisation dealing in wholesale trade, storage and transportation of medicines in compliance with Federal Law No. 61-FZ dated 12 April 2010 “On the Circulation of Medicines”, having contractual relationships with the Company towards distribution of the BMS medicines.

2. SCOPE OF THE POLICY (GENERAL PART)

This Policy is an internal regulatory document of the Company and is binding on all departments and employees of the Company that are engaged in establishing contractual relationships with Prospective Business Partners and which play a role in the liaison between the Company and the Existing Business Partners. This policy is applicable to all Prospective and Existing Business Partners of the Company on equal terms.

The General Part of the Policy establishes criteria and procedures for evaluating and taking decisions in relation to working with Prospective Business Partners of the Company and procedures for working with the Existing Partners.

Appendixes to the current Policy may provide certain special terms and exclusion with respect to selection and establishing contractual relationships with Prospective Business Partners and/or the liaison between the Company and the Existing Business Partners.

3. GOALS AND PRINCIPLES OF THE POLICY

3.1 Goals of this Policy

(1) maintaining in Russia an effective distribution system that ensures the timely and uninterrupted delivery of the Products and maintains the appropriate quality and safety of such Products;

(2) making the Products available on the Russian market so that the patients have sufficient access to the Products;

(3) ensuring a transparent, non-discriminatory and impartial approach to co-operation with all Prospective and Existing Business Partners of the Company;

(4) ensuring that, when the Products are distributed within Russia, there is strict compliance with the requirements of Russian Legislation, as well as of Russian and Foreign Anti-Corruption Legislation, and high ethical business standards;

(5) protecting the economic, financial, legal and other interests of the Company and maintaining its business reputation when the Products are distributed in Russia.

3.2 Principles of this Policy:

(1) uniform non-discriminatory criteria for evaluating Prospective Business Partners;

(2) uniform non-discriminatory criteria for working together with Existing Business Partners;

(3) transparent and objective decision-making when liaising with Existing and Prospective Business Partners;

Сотрудничество по фармаконадзору – дополнительное соглашение или положения Договора купли-продажи, которым регулируются вопросы предоставления Существующим Коммерческим партнером информации по безопасности Продукции.

Существующий Коммерческий партнер, Коммерческий партнер – организация, осуществляющая оптовую торговлю лекарственными средствами, их хранение, перевозку в соответствии с требованиями Федерального закона от 12.04.2010 №61 - ФЗ «Об обращении лекарственных средств», имеющая с Компанией договорные отношения по реализации лекарственных препаратов BMS.

2. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ПОЛИТИКИ (ОБЩАЯ ЧАСТЬ)

Политика является локальным нормативным актом Компании, обязательным для всех подразделений и сотрудников Компании, задействованных в установлении договорных отношений с Потенциальными Коммерческими партнерами и во взаимодействии Компании с Существующими Коммерческими партнерами. Политика применяется ко всем Потенциальным и Существующим Коммерческим партнерам Компании на одинаковых условиях.

Общая часть Политики устанавливает критерии и порядок проверок и принятия решения о сотрудничестве с Потенциальными Коммерческими партнерами Компании, а также порядок сотрудничества с Существующими Коммерческими партнерами.

Приложениями к настоящей Политике могут устанавливаться особенности отбора и установления договорных отношений с Потенциальными Коммерческими партнерами и/или взаимодействия с Существующими Коммерческими партнерами.

3. ЦЕЛИ И ПРИНЦИПЫ НАСТОЯЩЕЙ ПОЛИТИКИ

3.1 Цели настоящей Политики:

(1) поддержание на территории Российской Федерации эффективной системы дистрибуции, обеспечивающей бесперебойные и своевременные поставки Продукции и гарантирующей ее надлежащее качество и безопасность;

(2) обеспечение наличия Продукции на рынке Российской Федерации на уровне, достаточном для обеспечения доступа к ней пациентов;

(3) обеспечение прозрачного, справедливого и равного подхода к взаимодействию со всеми Потенциальными и Существующими Коммерческими партнерами Компании;

(4) обеспечение при распространении Продукции на территории Российской Федерации неукоснительного соблюдения требований Российского законодательства, а также Российского и Иностранного законодательства о противодействии коррупции, высоких этических стандартов ведения бизнеса;

(5) защита экономических, финансовых, правовых и иных интересов Компании и поддержание её деловой репутации при распространении Продукции на территории Российской Федерации.

3.2 Принципы настоящей Политики:

(1) наличие единых не дискриминационных критериев оценки Потенциальных Коммерческих партнеров;

(2) наличие единых не дискриминационных критериев взаимодействия с Существующими Коммерческими партнерами;

(3) прозрачность и объективность процесса принятия решений при взаимодействии с Существующими и Потенциальными Коммерческими партнерами;

(4) compliance with effective Russian Legislation and Russian and Foreign Anti-Corruption Legislation.

4. PROCEDURE FOR ENTERING INTO PARTNERSHIP WITH PROSPECTIVE BUSINESS PARTNERS

4.1 General Provisions

4.1.1 Business Partners should ensure the quality and uninterrupted distribution of the Products in Russia. For a decision to be taken to enter into partnership with a Prospective Business Partner, the Company must evaluate such Prospective Business Partner in accordance with the criteria and the procedures established by this Policy.

4.1.2 The criteria established by this Policy help to ensure that the Prospective Business Partner is evaluated in terms of meeting the Company's requirements regarding legal capacity, financial solvency, business reputation and technical capacities of the uninterrupted distribution of the Products.

4.1.3 The Company evaluates Prospective Business Partners by analysing the information and documents provided by a Prospective Business Partner and the information received by the Company from other reliable public sources.

4.1.4 Strict compliance with the principle of non-discrimination is required in implementing conditions for accepting proposals for a partnership, as well as principles and procedures for analysing and verifying the provided documents and information. Conditions and procedures for decision-making regarding entering into a partnership must be the same for all Prospective Business Partners of the Company.

4.1.5. Entering into partnership with a Prospective Business Partner involves the following steps:

(1) receiving a partnership proposal from a Prospective Business Partner;

(2) informing the Prospective Business Partner that an evaluation must be conducted and sending the list of the required documents and information;

(3) analysing whether the documents and information provided are sufficient for the evaluation to be commenced; collecting information from public sources;

(4) if necessary, requesting missing documents and information from the Prospective Business Partner;

(5) evaluating whether the Prospective Business Partner meets the requirements established in this Policy: legal capacity, financial solvency, business reputation and technical capacities of the uninterrupted distribution of the Products;

(6) if necessary, proposing that the Prospective Business Partner remedies defects in the documents and/or information it has provided and suspending the evaluation until the date suggested by the Prospective Business Partner having regard to the period that it needs to remedy such defects.

(7) the Business Committee will resolve that the Company shall enter into partnership with the Prospective Business Partner and into a Supply Contract and Quality Agreement, or that the Company shall refuse to enter into partnership.

4.1.6 The maximum period for conducting evaluation and making the decision is 80 business days from when the

(4) соблюдение действующего Российского законодательства, а также Российского и Иностранного законодательства о противодействии коррупции.

4. ПОРЯДОК УСТАНОВЛЕНИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ КОММЕРЧЕСКИМИ ПАРТНЕРАМИ

4.1 Общие положения

4.1.1 Коммерческие партнеры должны обеспечивать качественную и непрерывную дистрибуцию Продукции в Российской Федерации. Для принятия решения о сотрудничестве с Потенциальным Коммерческим партнером Компания осуществляет его проверку в соответствии с критериями и порядком, установленными настоящей Политикой.

4.1.2 Установленные Политикой критерии обеспечивают проверку Потенциального Коммерческого партнера на соответствие предъявляемым Компанией требованиям к правоспособности, финансовой состоятельности, деловой репутации и к техническим возможностям обеспечения непрерывной дистрибуции Продукции.

4.1.3 Проверка Потенциальных Коммерческих партнеров осуществляется Компанией путем анализа представленных Потенциальным Коммерческим партнером сведений и документов, а также информации, полученной Компанией из иных достоверных общедоступных источников.

4.1.4 Условия приема предложений о сотрудничестве, принципы и процедуры анализа и проверки предоставленных документов и сведений, условия и процедуры принятия решений об установлении сотрудничества являются едиными для всех Потенциальных Коммерческих партнеров Компании и реализуются в строгом соответствии с принципом недискриминации.

4.1.5 Установление сотрудничества с Потенциальным Коммерческим партнером включает в себя следующие этапы:

(1) получение от Потенциального Коммерческого партнера предложения о сотрудничестве;

(2) извещение Потенциального Коммерческого партнера о необходимости проведения проверки и направление ему списка подлежащих предоставлению сведений и документов;

(3) анализ предоставленных сведений и документов на предмет их достаточности для начала процедуры проверки, сбор информации из открытых источников;

(4) в случае необходимости направление запроса недостающих сведений и документов в адрес Потенциального Коммерческого партнера;

(5) проверка на соответствие критериям, установленным в настоящей Политике: правоспособности, финансовой состоятельности, деловой репутации и технических возможностей обеспечения непрерывной дистрибуции;

(6) в случае необходимости направление Потенциальному Коммерческому партнеру предложения устранить недостатки предоставленных сведений и (или) документов с одновременным приостановлением проверки на предложенный Потенциальным Коммерческим партнером срок, необходимый ему для устранения таких недостатков;

(7) вынесение Коммерческим комитетом решения об установлении с Потенциальным Коммерческим партнером сотрудничества и заключении Договора поставки и Соглашения по качеству либо об отказе в установлении сотрудничества.

4.1.6 Максимальный срок проведения проверки и принятия решения составляет 80 рабочих дней с момента

Prospective Business Partner has provided all documents and information that are required and sufficient for the evaluation to begin. The specified maximum period for conducting evaluation does not include the period required for the Prospective Business Partner to remedy defects in the information and/or documents it has provided, as specified in clause 4.1.5 (6) and also does not include the periods of checks whether the documents submitted by a Prospective Business Partner are complete and whether they contain all required information, as specified in clauses 4.2.6 and 4.2.7. The period for conducting evaluation may be suspended in the cases envisaged in this Policy.

4.2 Receiving the required documents and information from Prospective Business Partners

4.2.1 Prospective Business Partners may send partnership proposals to the Company (c/o Market Access Department) to the Company's mailing address: 9 Zemlyanoy val, 105064, Moscow, Russia, or by e-mail address: kirill.emelianov@bms.com.

4.2.2 A Prospective Business Partner which has expressed a wish to enter into partnership with the Company must be informed that the Company needs to evaluate whether the Prospective Business Partner meets the criteria established by this Policy and of the list of the required documents and information detailed in clause 4.2.3 below by mail, fax or e-mail in 7 (seven) business days since the date of receiving of partnership proposal by the Company.

4.2.3 The Company initiates the process of considering the partnership proposal after it has received from the Prospective Business Partner:

- (1) the form provided in Appendix 2 to this policy, filled in by the Prospective Business Partner;
- (2) the warranty letter containing the information provided in clause 4.2.5 of this Policy;
- (3) all required documents listed in Appendix 1 to this Policy;

(4) completed Compliance and Ethics Questionnaire which is sent to the Prospective Business Partner with notification regarding required evaluation procedure.

(5) completed Check List: "Distributor Quality Assessment" which is sent to the Prospective Business Partner with notification regarding required evaluation procedure.

4.2.4 The Prospective Business Partner shall send the documents referred to in clause 4.2.3 of this Policy by mail or through a courier to the Company's address: 9, Zemlyanoy val, 105064, Moscow, Russia.

4.2.5 There is no set form in which the warranty letter must be drafted but it must include all the following warranties and undertakings:

(1) a warranty from the Prospective Business Partner that it is not in liquidation and/or subject to bankruptcy proceedings of any kind (supervision, financial recovery, external management, administration proceeding, etc);

(2) a warranty from the Prospective Business Partner that its operations are not suspended as prescribed by the Russian Code of Administrative Offences;

предоставления Потенциальным Коммерческим партнером всех документов и сведений, необходимых и достаточных для начала проведения проверки. Указанный максимальный срок проведения проверки не включает срок, необходимый Потенциальному Коммерческому партнеру для устранения недостатков в предоставленных сведениях и (или) документах, как указано в п. 4.1.5 (6) выше, а также не включает сроки проверки документов Потенциального Коммерческого партнера на предмет комплектности и наличия в них необходимых сведений, указанные в пунктах 4.2.6 и 4.2.7. Течение срока проверки может быть приостановлено в случаях, предусмотренных в настоящей Политике.

4.2 Получение от Потенциальных Коммерческих партнеров необходимых документов и сведений

4.2.1 Предложения о сотрудничестве могут направляться Потенциальными Коммерческими партнерами в адрес Компании (с пометкой для Отдела по развитию внешних связей) по почтовому адресу Компании: 105064, г. Москва, ул. Земляной вал, д. 9; либо на электронную почту kirill.emelianov@bms.com

4.2.2 Потенциальный Коммерческий партнер, выразивший намерение сотрудничать с Компанией, извещается о необходимости проведения проверки его соответствия установленным Политикой критериям и о требуемых сведениях и документах, перечисленных в п. 4.2.3 ниже, по почте, факсу или электронной почте в течение 7 (семи) рабочих дней с момента получения Компанией предложения о сотрудничестве.

4.2.3 Компания инициирует процесс рассмотрения обращения о возможном сотрудничестве после получения от Потенциального Коммерческого партнера

- (1) анкеты, заполненной в соответствии с Приложением 2 к настоящей Политике;
- (2) гарантийного письма, содержащего сведения, указанные в п. 4.2.5 Политики;
- (3) всех необходимых документов в соответствии с Приложением 1 к настоящей Политике;
- (4) заполненной анкеты Компании по этическому ведению бизнеса, высылаемой Потенциальному Коммерческому партнеру вместе с извещением о необходимости проведения проверки.
- (5) заполненного опросника Компании «Оценка системы обеспечения качества дистрибьютора», высылаемого Потенциальному Коммерческому партнеру вместе с извещением о необходимости проведения проверки.

4.2.4 Документы, указанные в п. 4.2.3 настоящей Политики, должны быть направлены Потенциальным Коммерческим партнером по почте или с курьером по адресу Компании: 105064, г. Москва, ул. Земляной вал, д. 9.

4.2.5 Гарантийное письмо составляется в свободной форме и должно в обязательном порядке содержать следующие заверения об обстоятельствах:

(1) заверения Потенциального Коммерческого партнера о том, что в отношении него не осуществляется процедура ликвидации и (или) банкротства в любом виде (наблюдения, финансового оздоровления, внешнего управления, конкурсного производства и т.д.);

(2) заверение Потенциального Коммерческого партнера о том, что его деятельность не приостановлена в порядке, предусмотренном Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях;

(3) a warranty from the Prospective Business Partner that it is free of any debt in relation to any taxes, duties or other obligatory payments to budgets of any level or state non-budgetary funds exceeding 25% of book value of Prospective Business Partner's assets as per the accounting reports for the latest completed period;

(4) a warranty from the Prospective Business Partner that its name is not on the register of bad-faith suppliers under the public procurement legislation (i.e. legislation regarding orders being placed for state and/or municipal needs);

(5) a warranty of from Prospective Business Partner that it has all necessary technical equipment required for proper storage, transportation and sale of the Company's Products.

(6) a warranty of absence among the proprietors, beneficiaries, etc. of a Prospective Business Partner or members of their families of persons who holds offices in the civil (municipal) service, work for companies with government participation and have a conflict of interest in the discharge of their official (employment) duties or if the above persons exist then – warranty that a Prospective Business Partner does not make use of such persons' personal interest in carrying out its activities.

4.2.6 To initiate the evaluation an employee of the Company's Market Access and Pricing Department must conduct a check within 10 business days from the receipt of the form from the Prospective Business Partner, along with the warranty letter, the check list "Distributor Quality Assessment" and the documents. The check relates to whether the above items are complete and whether they contain all required information. The employee then must either decide to commence the evaluation or request that the Prospective Business Partner provide the missing documents and/or information.

4.2.7 After the missing documents and/or information have been received, the employee of the Market Access and Pricing Department must again consider whether to commence the evaluation within 10 business days from when the documents and/or information were received.

4.2.8 The responsible employee of the Market Access and Pricing Department shall create a file for each Prospective Business Partner including all documents and information provided by the Prospective Business Partner and obtained by the Company from other sources.

4.2.9. The responsible employee of the Market Access and Pricing Department shall provide Quality Responsible Person with the copy of Pharmaceutical Licence and checklist "Distributor Quality Assessment" completed by the Prospective Business Partner.

4.3 Evaluating whether the Prospective Business Partner meets the criteria provided in this Policy. General provisions.

4.3.1 The procedure for evaluating whether the Prospective Business Partner meets the criteria provided in this Policy commences when the Company receives all required documents and information.

(3) заверение Потенциального Коммерческого партнера отсутствия у него задолженности по начисленным налогам и сборам, иным обязательным платежам в бюджеты любого уровня или государственные внебюджетные фонды за прошедший календарный год, размер которой превышает 25% от балансовой стоимости активов Потенциального Коммерческого партнера по данным бухгалтерской отчетности за последний завершенный период;

(4) заверение Потенциального Коммерческого партнера, что он не включен в реестр недобросовестных поставщиков в соответствии с законодательством о размещении заказов для государственных и муниципальных нужд;

(5) заверение Потенциального Коммерческого партнера о том, что он имеет необходимое техническое оснащение для надлежащего хранения, перевозки и реализации Продукции Компании.

(6) заверение отсутствия среди владельцев, бенефициаров и т.п. Потенциального Коммерческого партнера или членов их семей лиц, замещающих должности государственной (муниципальной) службы, работающих в компаниях с государственным участием и имеющих конфликт интересов при осуществлении ими своих должностных (служебных) обязанностей, а при наличии указанных выше лиц – заверение Потенциального Коммерческого партнера о неиспользовании личной заинтересованности данных лиц при осуществлении Потенциальным Коммерческим партнером своей деятельности.

4.2.6 В целях инициирования проверки сотрудник отдела по обеспечению доступа препаратов на рынок и ценообразованию Компании в течение 10 рабочих дней с момента получения анкеты, гарантийного письма, опросника Компании «Оценка системы обеспечения качества дистрибьютора» и документов Потенциального Коммерческого партнера осуществляет их проверку на предмет комплектности и наличия необходимых сведений и принимает решение о начале проверки либо направляет Потенциальному Коммерческому партнеру запрос отсутствующих документов и (или) сведений.

4.2.7 После получения недостающих сведений и (или) документов сотрудник отдела по обеспечению доступа препаратов на рынок и ценообразованию повторно рассматривает вопрос о начале проверки в течение 10 рабочих дней с момента получения таких сведений и (или) документов.

4.2.8 В отношении каждого Потенциального Коммерческого партнера ответственный сотрудник отдела по обеспечению доступа препаратов на рынок и ценообразованию формирует досье, которое включает в себя все документы и сведения как предоставленные Потенциальным Коммерческим партнером, так и полученные Компанией из иных источников.

4.2.9. Ответственный сотрудник отдела по обеспечению доступа препаратов на рынок и ценообразованию направляет копию фармацевтической лицензии и заполненный опросник «Оценка системы обеспечения качества дистрибьютора» Уполномоченному по качеству Компании.

4.3 Проверка Потенциального Коммерческого партнера на соответствие критериям Политики. Общие положения.

4.3.1 Процедура проверки Потенциального Коммерческого партнера на соответствие критериям Политики начинается с момента получения Компанией всех необходимых сведений и документов.

4.3.2 During the evaluation, representatives of the Company may put questions to a Prospective Business Partner in written form, by phone or/and e-mail for the purpose of clarification. When responding to a question for clarification, the Prospective Business Partner should communicate in writing all information available on the matter or advise that the information is unavailable. The period of waiting for the response will not be included in the general period of the evaluation provided in clause 4.1.6 of this Policy.

4.4 Procedure for evaluating the legal capacity criteria

4.4.1 Within 10 business days from the date of the resolution to commence the evaluation, the Company's Legal and Compliance Director will draft a positive or negative opinion in accordance with clause 4.4.3 of this Policy.

4.4.2 The Company's Legal and Compliance Director based on provided documents and information will evaluate if the Prospective Business Partner meets the following criteria for legal capacity:

- (1) the Prospective Business Partner is duly registered as a legal entity and is not in the process of liquidation;
- (2) the Prospective Business Partner has provided the documents of title listed in Appendix 1 to this Policy;
- (3) the Prospective Business Partner has the required licenses in force (for pharmaceutical activity including storing, transporting and selling medicines);
- (4) the Prospective Business Partner has provided the warranties and undertakings listed in clause 4.2.5 of this Policy;
- (5) the powers of persons acting on behalf of the Prospective Business Partner have been properly confirmed.

4.4.3 Depending on the results of the evaluation of the documents and information provided by the Prospective Business Partner, the Company's Legal and Compliance Director will draft one of the following opinions:

- (1) an opinion that the Prospective Business Partner meets the relevant criterion (the "positive opinion") - here, the legal capacity criteria, if the Company's Legal and Compliance Director concludes that the Prospective Business Partner meets all criteria as to legal capacity contemplated by clause 4.4.2 of this Policy;
- (2) an opinion that the Prospective Business Partner fails to meet the relevant criterion (the "negative opinion") - here, the legal capacity criteria, if the Company's Legal and Compliance Director concludes that the Prospective Business Partner does not meet at least one of the criteria as to legal capacity required under clause 4.4.2 of this Policy.

4.5 Procedure for evaluating financial solvency

4.5.1 If the Company's Legal and Compliance Director gives a positive opinion regarding the legal capacity criteria, the

4.3.2 В процессе осуществления проверки сотрудники Компании вправе задавать Потенциальному Коммерческому партнеру уточняющие вопросы как в устной, так и в письменной форме, в том числе по электронной почте. В ответ на уточняющий вопрос Потенциальный Коммерческий партнер в письменной форме обязан сообщить всю имеющуюся у него информацию или указать на невозможность предоставления информации. Срок ожидания ответа не включается в общий срок проверки, установленный п. 4.1.6. настоящей Политики.

4.4 Порядок проверки соответствия критериям правоспособности

4.4.1 В течение 10 рабочих дней с момента принятия решения о начале проверки Директор по юридическим вопросам и этическому ведению бизнеса Компании готовит положительное или отрицательное заключение согласно п. 4.4.3 настоящей Политики.

4.4.2 Директор по юридическим вопросам и этическому ведению бизнеса Компании на основании представленных документов и информации проверяет Потенциального Коммерческого партнера на предмет соответствия следующим критериям правоспособности:

- (1) Потенциальный Коммерческий партнер надлежащим образом зарегистрирован в качестве юридического лица и не находится в процессе ликвидации;
- (2) Потенциальным Коммерческим партнером представлены правоустанавливающие документы, указанные в Приложении 1 к настоящей Политике;
- (3) Потенциальный Коммерческий партнер обладает необходимыми действующими лицензиями (на осуществление фармацевтической деятельности, включая деятельность по хранению, транспортировке и продаже лекарственных средств);
- (4) Потенциальный Коммерческий партнер представил заверения об обстоятельствах, перечисленных в п. 4.2.5 настоящей Политики;
- (5) полномочия лиц, действующих от имени Потенциального Коммерческого партнера, подтверждены надлежащим образом.

4.4.3 По результатам проверки предоставленных Потенциальным Коммерческим партнером сведений и документов Директор по юридическим вопросам и этическому ведению бизнеса Компании готовит одно из следующих заключений:

- (1) заключение о соответствии Потенциального Коммерческого партнера соответствующему критерию (далее - положительное заключение) - в данном случае критериям правоспособности, если Директором по юридическим вопросам и этическому ведению бизнеса Компании будет установлено, что Потенциальный Коммерческий партнер соответствует всем установленным в п. 4.4.2 настоящей Политики критериям правоспособности;
- (2) заключение о несоответствии Потенциального Коммерческого партнера соответствующему критерию (далее - отрицательное заключение) - в данном случае критериям правоспособности, если Директором по юридическим вопросам и этическому ведению бизнеса Компании будет установлено, что Потенциальный Коммерческий партнер не соответствует хотя бы одному из установленных п. 4.4.2 настоящей Политики критерию правоспособности.

4.5 Порядок проверки финансовой состоятельности

4.5.1 В случае принятия Директором по юридическим вопросам и этическому ведению бизнеса Компании

Company's financial department within 10 business days from the date of this opinion will evaluate the documents and information provided to establish whether the Prospective Business Partner meets the financial solvency criteria.

4.5.2 The Company's financial department will evaluate whether the Prospective Business Partner meets the following financial solvency criteria:

(1) there are no outstanding taxes, duties or other obligatory payments to state budgets of any level or state non-budgetary funds exceeding 25% of book value of Prospective Business Partner's assets as per the accounting reports for the latest completed period;

(2) the Prospective Business Partner has provided to the Company its accounting balance sheet and P&L statement for the last reporting period;

(3) the Prospective Business Partner is registered with a tax authority and has provided a copy of its certificate of registration with the tax authority;

(4) the location of the Prospective Business Partner is not a "mass registration" address (not used as the registered address by several legal entities).

(5) the Prospective Business Partner meets criteria of financial risk, financial strength and due diligence.

4.5.3 When the evaluation is complete the Company's financial department will draft a positive or negative opinion as to whether the Prospective Business Partner meets the financial solvency criteria, using the same principle of drafting an opinion as when evaluating the legal capacity criteria specified in clause 4.4.3 above.

4.6 Procedure for evaluating business reputation

4.6.1 The check of Prospective Business Partner's business reputation is performed by the Company's Legal and Compliance Director (if required, jointly with Market Access and Pricing Department and other departments and business units of the Company and if required, jointly with the third parties), in case that the opinion provided for in clause 4.4.3 of this Policy is positive, **within 30 business days** from the date of such opinion.

4.6.2 Evaluating business reputation, both information received from the Prospective Business Partner and information published on state authorities' websites, contained in informational letters of state authorities, from other reliable sources including the mass media, public registers and databases shall be used. As a part of a conducted evaluation the Company can appeal to state authorities, authorized centres of quality control, business partners and suppliers of the Prospective Business Partner to get additional information on the Prospective Business Partner background.

положительного заключения относительно соответствия критериям правоспособности Финансовый отдел Компании в течение 10 рабочих дней с момента принятия такого заключения осуществляет проверку представленных документов и сведений на соответствие критериям финансовой состоятельности.

4.5.2 Финансовый отдел Компании проверяет Потенциального Коммерческого партнера на предмет соответствия следующим критериям финансовой состоятельности:

(1) отсутствует задолженность по начисленным налогам и сборам, иным обязательным платежам в бюджеты любого уровня или государственные внебюджетные фонды за прошедший календарный год, размер которой превышает 25% от балансовой стоимости активов Потенциального Коммерческого партнера по данным бухгалтерской отчетности за последний завершенный период;

(2) Потенциальный Коммерческий партнер предоставил Компании бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках за последний отчетный период;

(3) Потенциальный Коммерческий партнер находится на учете в налоговом органе и предоставил копию Свидетельства о постановке на учет в налоговом органе;

(4) Адрес места нахождения Потенциального Коммерческого партнера не является адресом «массовой регистрации» (указан в качестве места нахождения несколькими юридическими лицами);

(5) Потенциальный коммерческий партнер удовлетворяет критериям финансового риска, финансовой прочности и должной добросовестности.

4.5.3 По окончании проверки Финансовый отдел Компании готовит положительное или отрицательное заключение о соответствии или несоответствии Потенциального Коммерческого партнера требованиям финансовой состоятельности, аналогично принципу подготовки заключения при оценке критериев правоспособности, изложенному в п. 4.4.3 выше.

4.6 Порядок проверки соответствия критериям деловой репутации

4.6.1 Проверка деловой репутации Потенциального Коммерческого партнера производится Директором по юридическим вопросам и этическому ведению бизнеса Компании (при необходимости, совместно с отделом по обеспечению доступа препаратов на рынок и ценообразованию и иными отделами и подразделениями Компании, а также с привлечением третьих лиц) в случае принятия им положительного заключения, предусмотренного п. 4.4.3. настоящей Политики, в течение **30 рабочих дней** с момента его принятия.

4.6.2 При проверке деловой репутации используются как сведения, полученные от Потенциального Коммерческого партнера, так и сведения, размещенные на сайтах государственных органов, содержащиеся в информационных письмах государственных органов, полученные из иных заслуживающих доверия источников, в том числе, из средств массовой информации, открытых реестров, баз данных. В рамках проводимой проверки Компания может обратиться за дополнительной информацией о деятельности Потенциального Коммерческого партнера в государственные органы, уполномоченные центры контроля качества, к бизнес

4.6.3 Upon the completion of the business reputation check, the Company's Legal and Compliance Director will the Company's Business Committee with the relevant materials.

4.6.4 The Company's Business Committee may issue a negative opinion if either of the following circumstances is identified:

(1) Refusal of the Prospective Business Partner to undergo evaluation of compliance with the criteria specified in this Policy;

(2) The violations of Russian and/or foreign legislation involving the Prospective Business Partner, its owners, any of its employees or any affiliated persons (the "violations") which have been identified and substantiated by acts of state authorities of Russia or other countries and may entail financial and reputational damage to the Company or BMS Group in general.

- The Company shall be entitled to take into account the measures performed by the Prospective Business Partner in order to eliminate the prerequisites that have led to offences and exclusion of such offences in future (e.g., adoption of a binding code of conduct, conducting trainings and regular attestation of employees, adoption of an efficient system of internal control as well as independent audit of accounting and financial documents, etc.);
- In case of official statements of public authorities regarding involvement of the Prospective Business Partner, its affiliated persons, employees, counterparties in the violations specified in clause 4.6.4 (2) above, the Company shall be entitled to suspend performance of the evaluation and not to make the decision on entering into the contract until the relevant public authorities have issued a formal decision on holding the relevant mentioned person liable for criminal, administrative, civil or disciplinary offence, or a decision on dismissing these charges;

(3) The violations specified in clause 4.6.4 (2) above which have not been confirmed by formal decisions of the competent public authorities of the Russian Federation and other countries and which may entail financial or reputational damage to the Company or BMS Group in general. If such information becomes available the Company shall be entitled to suspend performance of the evaluation and not to make the decision on entering into the contract only in case of forwarding such information to the competent public authorities of the Russian Federation and/or other countries, and for the duration of the review of such information by the relevant public authority until such public authorities have issued a formal decision on holding the relevant mentioned person liable for criminal, administrative, civil or disciplinary offence, or a decision on dismissing these charges;

партнерам, поставщикам Потенциального Коммерческого партнера.

4.6.3 По окончании проверки деловой репутации Директор по юридическим вопросам и этическому ведению бизнеса Компании представляет материалы такой проверки на рассмотрение Коммерческого комитета Компании.

4.6.4 Отрицательное заключение может быть принято Коммерческим комитетом Компании в случае выявления любого из следующих обстоятельств:

(1) Отказ Потенциального Коммерческого партнера пройти процедуру проверки на предмет соответствия критериям, установленным настоящей Политикой;

(2) Наличие нарушений Российского и (или) иностранного законодательства с участием Потенциального Коммерческого партнера, его собственников, сотрудников или аффилированных лиц (далее - "нарушения"), которые подтверждены актами уполномоченных государственных органов Российской Федерации и иных государств и могут нанести финансовый или репутационный ущерб Компании или Группе BMS в целом.

- Компания вправе принять во внимание меры, предпринятые Потенциальным Коммерческим партнером в целях устранения условий, способствовавших совершению нарушений и недопущения совершения нарушений в будущем (например, принятие обязательного к применению кодекса поведения, обучение и периодическая аттестация сотрудников, введение действенной системы внутреннего контроля, а также независимого аудита бухгалтерской и финансовой отчетности и т.п.);

- В случае если имеют место быть официальные заявления уполномоченных государственных органов относительно причастности Потенциального Коммерческого партнера, его аффилированных лиц, работников, контрагентов к нарушениям, перечисленным в п. 4.6.4 (2) выше, Компания вправе приостановить проведение проверки и не принимать решения о заключении договора до момента принятия соответствующим уполномоченным органом акта о привлечении соответствующего упомянутого лица к уголовной, административной, гражданской или дисциплинарной ответственности, или акта о прекращении рассмотрения данных обстоятельств;

(3) Наличие нарушений, перечисленных в п. 4.6.4 (2) выше, которые не были подтверждены актами уполномоченных государственных органов Российской Федерации и иных государств и могут нанести финансовый или репутационный ущерб Компании или Группе BMS в целом. При выявлении такой информации Компания вправе приостановить проведение проверки и не принимать решения о заключении договора лишь в случае направления данной информации в уполномоченные государственные органы Российской Федерации и (или) иных государств, и на период рассмотрения данной информации соответствующим уполномоченным органом до момента принятия таким уполномоченным органом акта о привлечении соответствующего упомянутого лица к уголовной, административной, гражданской или дисциплинарной ответственности, или акта о прекращении рассмотрения данных обстоятельств;

• The Company shall be entitled to take into account the measures performed by the Prospective Business Partner in order to eliminate the prerequisites that have led to offences and exclusion of such offences in future (e.g., adoption of a binding code of conduct, conducting trainings and regular attestation of employees, adoption of an efficient system of internal control as well as independent audit of accounting and financial documents, etc.); (4) Absence of consent of the Prospective Business Partner to immediately hand over the information obtained by the Company in the course of the evaluation to competent public authorities of the Russian Federation and other countries; (5) Ultimate beneficiaries of the Prospective Business Partner or members of their families being public (municipal) officials and having a conflict of interest when exercising their professional (service) duties, as well as individuals working at state or state owned or commercial companies which are currently counterparties of the Company; • if such individuals are among the ultimate beneficiaries of the Prospective Business Partner, written warranties of the competent representative of the Prospective Business Partner on non-using personal interest by such individuals in the course of business of the Commercial Partner shall be considered; (6) The refusal of the Prospective Commercial Partner to carry out its activities in compliance with the principles of business ethics and good business practices of BMS Group; (7) The absence of consent of the Prospective Business Partner to include the respective anti-corruption clauses into any contracts with the Company; (8) The absence of consent of the Prospective Business Partner to grant permission to the Company for audit (review) of documents and actions of the Prospective Business Partner to identify potential violations of clause 4.6.4 (2) above; (9) The absence of consent of the Prospective Business Partner to immediately report to the Company on any ultimate beneficiaries of the Business Partner who are public (municipal) officials and have a conflict of interest when exercising their professional (service) duties; (10) The presence of information that the system of measures aimed at preventing violations specified in clause 4.6.4 (2) above is ineffective and insufficient; (11) The Prospective Business Partner, according to facts identified by the authorised state agencies, has been involved in distributing false, counterfeit medicines or medicines of improper quality (including medicines with expired shelf life or those that had been stored, transported or distributed in improper conditions, i.e. if the "cold chain" was not maintained for temperature-sensitive medicines); and/or an investigation is	• Компания вправе принять во внимание меры, предпринятые Потенциальным Коммерческим партнером в целях устранения условий, способствовавших совершению нарушений и недопущения совершения нарушений в будущем (например, принятие обязательного к применению кодекса поведения, обучение и периодическая аттестация сотрудников, введение действенной системы внутреннего контроля, а также независимого аудита бухгалтерской и финансовой отчетности и т.п.); (4) Отсутствие согласия Потенциального Коммерческого партнера незамедлительно передавать в уполномоченные государственные органы Российской Федерации и иных государств информацию, полученную Компанией в результате проверки; (5) Наличие среди конечных бенефициаров Потенциального Коммерческого партнера – или членов семей конечных бенефициаров - лиц, замещающих должности государственной (муниципальной) службы, и имеющих конфликт интересов при осуществлении ими своих должностных (служебных) обязанностей, а также лиц, замещающих должности в государственных или подконтрольных государству или коммерческих предприятиях, которые являются в настоящее время контрагентами Компании; • при наличии указанных выше лиц среди конечных бенефициаров Потенциального Коммерческого партнера принимаются во внимание письменные заверения уполномоченного лица Потенциального Коммерческого партнера о не использовании личной заинтересованности данных лиц при осуществлении Коммерческим партнером своей деятельности; (6) Отсутствие согласия Потенциального Коммерческого партнера осуществлять свою деятельность согласно принципам деловой этики и добросовестного ведения бизнеса Группы BMS; (7) Отсутствие согласия Потенциального Коммерческого партнера включать в любые договоры с Компанией и со своими контрагентами соответствующие антикоррупционные положения; (8) Отсутствие согласия Потенциального Коммерческого партнера на предоставление Компании права проверки (аудита) документов и действий Потенциального коммерческого партнера на предмет возможного наличия нарушений, перечисленных в п. 4.6.4 (2) выше; (9) Отсутствие согласия Потенциального Коммерческого партнера незамедлительно сообщать в Компанию о появлении среди конечных бенефициаров Коммерческого партнера лиц, замещающих должности государственной (муниципальной) службы, и имеющих конфликт интересов при осуществлении ими своих должностных (служебных) обязанностей; (10) Наличие сведений, свидетельствующих о недостаточности эффективной системы мер, предпринимаемых для предотвращения нарушений, перечисленных в п. 4.6.4 (2) выше; (11) Потенциальный Коммерческий партнер согласно установленным уполномоченными государственными органами фактам осуществлял распространение фальсифицированных, контрафактных лекарственных препаратов, либо лекарственных препаратов ненадлежащего качества (в т.ч. с истекшим сроком годности или с нарушением требуемого порядка хранения,
---	---

being carried out by an authorized state authority regarding distribution of false or counterfeit medicines, or medicines of improper quality in which the Prospective Business Partner is involved;

(12) The Prospective Business Partner has not fully filled in the questionnaire provided in Appendix 2 to this Policy or has provided false or incomplete documents and/or information;

(13) The Prospective Business Partner has provided misleading or incomplete information and (or) documents relating to its evaluation;

(14) Pending investigation involving the Prospective Business Partner, its owners, employees or affiliated persons for potential violations specified in clause 4.6.4 (2) above;

(15) The Prospective Business Partner or any of its affiliates, shareholders, members of its executive bodies are included in the Registry of Unfair Suppliers placed at the following website: <http://rnp.fas.gov.ru> or any lists of suspicious persons or organizations the transactions with whom are prohibited or restricted by the legislation of those countries under the jurisdictions of which the activities of the companies of BMS Group, including the Company, fall.

4.7 Procedure for evaluating technical equipment and capabilities of uninterrupted distribution of the Products

4.7.1 The evaluation as to whether the Prospective Business Partner meets the criteria regarding technical equipment and capacities of ensuring uninterrupted distribution of the Products is performed by the Company's Market Access and Pricing Department in case of the positive opinion provided for clause 4.4.3 of this Policy, **within 30 business days** from the date of such opinion.

4.7.2 The technical equipment and capacities of the Prospective Business Partner for ensuring uninterrupted distribution of the Products should be evaluated on the base of the information mentioned under clause 4.6.2 of this Policy.

4.7.3 Depending on the results of the evaluation of technical equipment and capacities of the Prospective Business Partner the Company's Market Access and Pricing Department will draft a positive or a negative opinion.

4.7.4 The Market Access and Pricing Department may issue a negative opinion regarding the technical equipment and capacities of the Prospective Business Partner if the Business Partner fails to meet either of the following criteria:

(1) adequate logistic, transportation, forwarding and warehouse resources and facilities to store, handle and distribute the Company's Products within the Russian Federation in accordance with applicable law and conditions for storage of the Company's Products;

транспортировки и реализации, например, в случае несоблюдения «холодовой цепи» для термосенситивных лекарственных препаратов), и (или) уполномоченными государственными органами ведется расследование по факту распространения при участии Потенциального Коммерческого Партнера фальсифицированных, контрафактных лекарственных препаратов либо лекарственных препаратов ненадлежащего качества;

(12) Потенциальным Коммерческим партнером не заполнена полностью анкета, предусмотренная Приложением 2 к настоящей Политике,

(13) Потенциальным Коммерческим партнером предоставлены ложные или неполные сведения и (или) документы, относящиеся к его проверке;

(14) Наличие продолжающихся расследований с участием Потенциального Коммерческого партнера, его собственников, сотрудников или аффилированных лиц на предмет возможных нарушений, перечисленных в п. 4.6.4 (2) выше;

(15) Потенциальный Коммерческий партнер или его аффилированные лица, акционеры (участники), единоличный исполнительный орган, члены коллегиального исполнительного органа включены в Реестр недобросовестных поставщиков, публикуемый на сайте <http://rnp.fas.gov.ru> или любой из списков подозрительных лиц или организаций, сделки с которыми запрещены или ограничены законодательством государств, под юрисдикцию которых подпадает деятельность компаний Группы BMS, включая Компанию.

4.7 Порядок проверки соответствия критериям технической оснащенности и возможностей организации регулярной дистрибуции

4.7.1 Проверка на соответствие Потенциального Коммерческого партнера критериям технической оснащенности и возможностей организации регулярной дистрибуции производится Отделом по обеспечению доступа препаратов на рынок и ценообразованию Компании в случае принятия положительного заключения, предусмотренного п. 4.4.3 настоящей Политики, в течение **30 рабочих дней** с момента его принятия.

4.7.2 При проверке технической оснащенности и возможностей Потенциального Коммерческого партнера по организации регулярной дистрибуции используются сведения, указанные в п. 4.6.2 настоящей Политики.

4.7.3 По результатам проверки на соответствие критериям технической оснащенности и возможностей Потенциального Коммерческого партнера Отдел по обеспечению доступа препаратов на рынок и ценообразованию Компании готовит положительное либо отрицательное заключение.

4.7.4 Отрицательное заключение относительно несоответствия Потенциального Коммерческого партнера критериям технической оснащенности и возможностей организации регулярной дистрибуции может быть принято Отделом по обеспечению доступа препаратов на рынок и ценообразованию в случае несоответствия хотя бы одному из следующих критериев:

(1) достаточные логистические, транспортно-экспедиционные и складские ресурсы для обеспечения хранения, обработки и распространения Продукции Компании на всей территории Российской Федерации в соответствии с действующим законодательным регулированием и условиями хранения Продукции Компании;

(2) adequate geographic coverage (5 or more own branches and/or subsidiaries and/or other types of subdivisions in various regions that ensure the Company's Products availability within all constituent entities of the Russian Federation);

(3) over 3 years of confirmed successful experience in the field of government procurement (at least 1 000 000 000 (one billion) RUB total turnover through tenders, auctions or quotations at the municipal, regional and federal levels annually, during the last three calendar years before the year when the evaluation procedure is undertaken)

This criteria is not applicable during evaluation procedure of the Prospective Business Partner for the purposes of cooperation on limited numbers of the Company's Products listed in Appendix 3 to this Policy;

(4) over 5 years of business experience on the pharmaceutical market of Russian federation;

(5) over 15 000 000 000 (fifteen billion) RUB turnover in the previous calendar year.

(6) over 15 000 000 (fifteen million) RUB purchasing of Company's Products in the previous calendar year (only for existing Commercial Partners, having contractual relationships with the Company during the full calendar year before the year when the evaluation procedure is undertaken)

4.8 Procedure for evaluating the quality insurance system

4.8.1 The evaluation as to whether the Prospective Business Partner meets the criteria regarding quality insurance system is performed by the Company's Quality Responsible Person in case of the positive opinion provided for clause 4.4.3 of this Policy, within **10 business days** from the date of such opinion.

4.8.2 The quality insurance system of the Prospective Business Partner should be evaluated on the base of the information mentioned under clause 4.2.9 of this Policy.

4.8.3 The Company's Quality Responsible Person will evaluate whether the Prospective Business Partner meets the following criteria of quality insurance system:

- (1) the Prospective Business Partner has the required licenses in force (for pharmaceutical activity including storing, transporting and selling medicines);
- (2) The Prospective Business Partner provided the documentary description of a quality insurance system which defines the responsibilities, processes and principles of risk management related to Partner's activity.

4.8.4 Depending on the results of the evaluation of quality insurance system of the Prospective Business Partner the Company's Quality Responsible Person will draft a positive or a negative opinion.

4.8.5 The Company's Quality Responsible Person may issue a negative opinion regarding the quality insurance system of the Prospective Business Partner if the Business Partner fails to meet either of the criteria specified in clause 4.8.3 above.

(2) достаточный географический охват территории (5 или более собственных филиалов и/или дочерних предприятий или иных разновидностей подразделений в различных регионах страны, гарантирующих постоянную представленность Продукции Компании в каждом субъекте Российской Федерации);

(3) свыше 3 лет подтвержденного успешного опыта работы в сфере бюджетных продаж (в совокупности не менее 1 000 000 000 (одного миллиарда) рублей в рамках тендеров, аукционов и котировок муниципального, регионального и федерального уровней ежегодно, за три календарных года, предшествующих году проведения проверки).

Данный критерий не применяется при оценке потенциального Коммерческого партнера для целей установления сотрудничества по ограниченному кругу препаратов Компании, указанных в Приложении 3 к настоящей Политике;

(4) свыше 5 лет опыта работы на фармацевтическом рынке Российской Федерации;

(5) свыше 15 000 000 000 (пятнадцати миллиардов) рублей совокупного товарооборота за предыдущий календарный год;

(6) закупка Продукции Компании на сумму не менее 15 000 000 (пятнадцати миллионов) рублей за предыдущий календарный год (только для действующих Коммерческих Партнеров, имеющих договорные отношения с Компанией не менее полного календарного года, предшествующего году проведения проверки).

4.8 Порядок проверки соответствия критериям системы обеспечения качества организации

4.8.1 Проверка на соответствие Потенциального Коммерческого партнера критериям системы обеспечения качества производится Уполномоченным по качеству Компании в случае принятия положительного заключения, предусмотренного п. 4.4.3 настоящей Политики, в течение **10 рабочих дней** с момента его принятия.

4.8.2 При проверке системы обеспечения качества Потенциального Коммерческого партнера используются сведения, указанные в п. 4.2.9 настоящей Политики.

4.8.3 Уполномоченный по качеству Компании проверяет Потенциального Коммерческого партнера на предмет соответствия следующим критериям системы обеспечения качества:

(1) Потенциальный Коммерческий партнер обладает необходимыми действующими лицензиями (на осуществление фармацевтической деятельности, включая деятельность по хранению, транспортировке и продаже лекарственных средств);

(2) Потенциальный Коммерческий партнер предоставил документальное описание Системы обеспечения качества, определяющей обязанности, процессы и принципы управления рисками в отношении осуществляемой им деятельности.

4.8.4 По результатам проверки Потенциального Коммерческого партнера на соответствие критериям системы обеспечения качества Уполномоченный по качеству Компании готовит положительное либо отрицательное заключение.

4.8.5 Отрицательное заключение относительно несоответствия Потенциального Коммерческого партнера критериям системы обеспечения качества может быть принято Уполномоченным по качеству Компании в случае несоответствия хотя бы одному из критериев, изложенных в п. 4.8.3. выше.

4.9 Resolving to enter into the partnership by the Business Committee

4.9.1 For the purposes of resolving whether or not to enter into the partnership with the Prospective Business Partner, a Business Committee will be created consisting of the following Company officers and may be changed by the decision of the Chairman of the Business Committee:

- General Manager;
- Head of Market Access and Pricing Department;
- Financial Director;
- Legal and Compliance Director;
- Quality Responsible Person
- Representative of the Market Access and Pricing Department - Secretary of the Business Committee.

4.9.2 A member of the Business Committee has the following rights and obligations:

- to participate in the meetings of the Business Committee, including speaking and voting on the items of the agenda;
- to propose items for consideration at an ordinary meeting of the Business Committee by sending them to the Chairman of the Business Committee;
- to receive any documents and/or information necessary to make decisions within the framework of the Business Committee's proceedings;
- to have access to minutes of the Business Committee meetings, to receive copies of them;
- to initiate meetings of the Business Committee;
- to not disclose confidential information received in the framework of the Business Committee's proceedings.

4.9.3 The Chairman of the Business Committee is the Company's Head of Market Access and Pricing Department. The Chairman of the Business Committee has the following functions:

- to organise the proceedings of the Business Committee meetings;
- to draw up the agenda of the Business Committee meeting.

4.9.4 The Secretary of the Business Committee should be a member of the Market Access and Pricing Department, permanently appointed by the Chairman of the Business Committee.

4.9.5 The Secretary of the Business Committee has the following functions:

- to coordinate the date, time and place of a meeting of the Business Committee;
- to give due advance notification to all members of the Business Committee of meetings, to circulate the agenda, documents and information on the file for the Prospective Business Partner, opinions of Legal and Compliance Director, Market Access and Pricing Department and Financial department of the Company;

4.9 Принятие решения о деловом сотрудничестве Коммерческим комитетом

4.9.1 Для целей принятия решения о деловом сотрудничестве с Потенциальным Коммерческим партнером в Компании создается Коммерческий комитет, который включает следующих должностных лиц Компании и может быть изменен решением Председателя Коммерческого комитета:

- Генеральный директор;
- Руководитель отдела по обеспечению доступа препаратов на рынок и ценообразованию;
- Финансовый директор;
- Директор по юридическим вопросам и этическому ведению бизнеса;
- Уполномоченный по качеству;
- Представитель Отдела по обеспечению доступа препаратов на рынок и ценообразованию - Секретарь Коммерческого комитета.

4.9.2 Член Коммерческого комитета обладает следующими правами и несет следующие обязанности:

- участвовать в заседаниях Коммерческого комитета, в том числе, выступать по вопросам повестки дня и принимать участие в голосовании;
- предлагать вопросы для рассмотрения на очередном заседании Коммерческого комитета путем их направления Председателю Коммерческого комитета;
- получать любые сведения и документы, необходимые для принятия решений в рамках деятельности Коммерческого комитета;
- знакомиться с протоколами заседаний Коммерческого комитета, получать их копии;
- инициировать заседания Коммерческого комитета;
- не разглашать конфиденциальную информацию, полученную в связи с деятельностью Коммерческого комитета.

4.9.3 Председателем Коммерческого комитета является Руководитель отдела по обеспечению доступа препаратов на рынок и ценообразованию Компании. Председатель Коммерческого комитета выполняет следующие функции:

- организует работу Коммерческого комитета в рамках заседаний;
- формирует повестку дня заседания Коммерческого комитета.

4.9.4 Секретарь Коммерческого комитета является сотрудником отдела по обеспечению доступа препаратов на рынок и ценообразованию, назначается по решению Председателя Коммерческого комитета и осуществляет свои функции на постоянной основе.

4.9.5 Секретарь Коммерческого комитета выполняет следующие функции:

- согласовывает дату, время и место проведения заседания Коммерческого комитета;
- заблаговременно информирует членов Коммерческого комитета о проведении заседаний, направляет повестку заседания, документы и сведения, содержащиеся в досье Потенциального Коммерческого партнера, заключения Директора по юридическим вопросам и этическому ведению бизнеса, отдела по обеспечению доступа препаратов на рынок и ценообразованию и Финансового отдела Компании;

- to count the results of voting;
- to take and to store the minutes of the Business Committee meetings;
- to maintain a record of and to keep incoming documentation and copies of outgoing documentation of the Business Committee;
- to provide technical and organisational assistance to Business Committee members when preparing items are prepared that are on the agenda of the Business Committee, including providing copies of required legal regulations, reference and other materials;

4.9.6 The Business Committee will meet within **30 calendar days** from when the Legal and Compliance Director, Financial and Market Access and Pricing Departments provide their opinions and due diligence materials in accordance with this Policy.

4.9.7 There is no restriction as to the number of Business Committee meetings that may be held within the period provided in clause 4.1.6 of this Policy.

4.9.8 An agenda for a Business Committee meeting will includes adopting a resolution regarding one or more Prospective Business Partners who have been fully evaluated.

4.9.9 A meeting of the Business Committee is treated as legitimate if all its members participate in it by:

- being present at the meeting in person;
- being present by remote access (through any technically available method, using telephone or video communication means).
- sending by a member of the Business Committee of his/her opinion on all items of the agenda in writing.

4.9.10 The opinions and due diligence materials of Legal and Compliance Director and of the Financial and Market Access and Pricing Departments of the Company on each Prospective Business Partner will be made available to the Business Committee members in the meeting so that they may adopt the resolution.

4.9.11 A resolution must be adopted on the basis of analysing all documents and information obtained as the result of the evaluation of the Prospective Business Partner.

4.9.12 A resolution to enter into partnership with the Prospective Business Partner must be adopted unanimously by all members of the Business Committee.

4.9.13 Each Business Committee member has one vote. The vote of the Business Committee member may not be delegated to any other persons, including any other Business Committee members.

4.9.14 One of the following resolutions may be adopted upon the results of the meeting:

- to enter into a business partnership and into the Supply Contract with the Prospective Business Partner;
- to refuse to enter into business partnership with the Prospective Business Partner.

The resolution of the Business Committee may include recommendations to the Prospective Business Partner.

- подводит итоги голосования;
- ведет и хранит протоколы заседаний Коммерческого комитета;
- ведет учет и хранит входящую документацию и копии исходящей документации Коммерческого комитета;

- оказывает техническое и организационное содействие членам Коммерческого комитета при подготовке вопросов повестки дня заседания Коммерческого комитета, в том числе обеспечивает необходимыми нормативными актами, справочными и иными материалами;

4.9.6 Коммерческий комитет собирается в течение **30 календарных дней** с того момента, как Директор по юридическим вопросам и этическому ведению бизнеса, Финансовый отдел, а также Отдел по обеспечению доступа препаратов на рынок и ценообразованию представят свои заключения и материалы проверки в соответствии с данной Политикой.

4.9.7 Количество заседаний Коммерческого комитета в пределах срока, установленного в п. 4.1.6 настоящей Политики, не ограничено.

4.9.8 На повестку дня заседания Коммерческого комитета выносятся вопросы о принятии решения в отношении одного или нескольких Потенциальных Коммерческих партнеров, проверка которых была проведена в полном объеме.

4.9.9 Заседание Коммерческого комитета является правомочным, если в нем участвуют все его члены путем:

- непосредственного присутствия на заседании;
- удаленного участия (любым технически доступным способом, с использованием средств телефонной и видеосвязи).
- направления членом Коммерческого комитета своего мнения в письменной форме по всем вопросам повестки дня.

4.9.10 Для принятия решения в процессе заседания до сведения членов Коммерческого комитета доводятся заключения и материалы проверки Директора по юридическим вопросам и этическому ведению бизнеса, Финансового отдела и Отдела по обеспечению доступа препаратов на рынок и ценообразованию Компании по каждому из Потенциальных Коммерческих партнеров.

4.9.11 Решение принимается на основании изучения всех полученных в результате проверки сведений и документов в отношении Потенциального Коммерческого партнера.

4.9.12 Решение о сотрудничестве с Потенциальным Коммерческим партнером принимается единогласно всеми членами Коммерческого комитета.

4.9.13 При решении вопросов, вынесенных на голосование, каждый член Коммерческого комитета обладает одним голосом. Передача права голоса членом Коммерческого комитета иному лицу, в том числе другому члену Коммерческого комитета, не допускается.

4.9.14 По результатам заседания может быть принято одно из следующих решений:

- о готовности установления делового сотрудничества и заключения Договора поставки с Потенциальным Коммерческим партнером;
- об отказе в установлении делового сотрудничества с Потенциальным Коммерческим партнером.

Решение Коммерческого комитета может содержать рекомендации в адрес Потенциального Коммерческого партнера.

4.9.15 Failure to meet either of the criteria provided in clauses 4.4.2, 4.5.2, 4.7.4 and 4.8.3 of this Policy, and/or the existence of any circumstances provided in clause 4.6.4 of this Policy, all assessed in the scope, shall be considered as a ground for the Company to refuse to enter into a business partnership with the Prospective Business Partner.

4.9.16 The minutes of a Business Committee meeting must be drafted within 5 (five) business days from the date of the meeting and be signed by all Business Committee members.

4.9.17 The minutes of the Business Committee meeting should include the following: the date and location of the meeting, list of participants and method by which they participated, items put to the vote and resolutions adopted; the date of the minutes.

4.9.18 A decision of the Business Committee is binding and becomes effective on the date of the minutes of such meeting.

4.9.19 The Company must keep the minutes of the Business Committee meetings and all material documents and information provided for and used when the resolutions were made, along with the other documents regarding the meeting for 5 years from the date of the corresponding meeting.

4.9.20 A notice of a resolution must be sent to the relevant Prospective Business Partner within 5 business days from the date of the minutes of the meeting by mail, fax or e-mail. Simultaneously with the notice of a positive resolution a draft of the Sales Agreement and draft of Quality Agreement shall be sent to the Business Partner. A notice of a negative resolution shall contain a reference to the motives of such a resolution, i.e. a list of inconsistencies identified during the evaluation process which formed a ground for the negative resolution.

4.9.21 A notice of a resolution must be sent to the Quality Responsible person of the Company for further interaction with Business Partner as part of Quality Agreement signing (if the resolution is positive).

5. EVALUATION OF EXISTING BUSINESS PARTNERS

5.1 After the actual Policy comes into force the Company starts evaluation of all existing Commercial Partners whether the Partners meet criteria of the Policy.

5.2 Based on the results of each year, on or before 30 March of the current year, the Company will evaluate how Business Partners have performed their obligations under the existing Sales Agreements.

5.3 Within the scope of such evaluation, the Company will analyse the following information:

(1) whether the Business Partner meets the criteria set out in this Policy for evaluating Prospective Business Partners (in part relevant to existing Commercial Partners);

(2) the actual amount of the Products the Business Partner has bought, how regularly the Business Partner placed purchase

4.9.15 Несоответствие любому из критериев, указанных в пунктах 4.4.2, 4.5.2, 4.7.4 и 4.8.3 Политики, и (или) наличие обстоятельств, указанных в п. 4.6.4 Политики, оцениваемых в совокупности, является основанием для отказа Компанией от вступления в договорные отношения с Потенциальным Коммерческим партнером.

4.9.16 Протокол заседания Коммерческого комитета составляется не позднее 5 (Пяти) рабочих дней с даты проведения заседания и подписывается всеми членами Коммерческого комитета.

4.9.17 Протокол заседания Коммерческого Комитета должен содержать: место и время проведения заседания; перечень принявших участие лиц и способ их участия; вопросы, поставленные на голосование, и принятые решения; дата составления протокола.

4.9.18 Решение Коммерческого комитета имеет обязательный характер и вступает в силу с момента составления протокола соответствующего заседания Коммерческого комитета.

4.9.19 Компания обязана хранить протоколы заседаний Коммерческого комитета, а также всю существенную информацию и документы, которые предоставлялись и использовались при принятии решений, совместно с другими документами, касающимися соответствующего заседания, в течение 5 лет с момента проведения соответствующего заседания.

4.9.20 Уведомление о принятом решении направляется Потенциальному Коммерческому партнеру в течение 5 рабочих дней с момента составления протокола заседания посредством почтовой, факсимильной или электронной связи. Одновременно с уведомлением о положительном решении Потенциальному Коммерческому партнеру направляется проект Договора купли-продажи и проект Соглашения по качеству. Уведомление об отрицательном решении должно быть мотивированным, т.е. содержать перечень несоответствий, обнаруженных в результате проверки, явившихся основанием для принятия отрицательного решения.

4.9.21 Уведомление о принятом решении направляется Уполномоченному по качеству Компании для дальнейшего взаимодействия с Коммерческим партнером с целью подписания Соглашения по качеству (в случае принятия положительного решения).

5. ПРОВЕРКА СУЩЕСТВУЮЩИХ КОММЕРЧЕСКИХ ПАРТНЕРОВ

5.1 После вступления в силу настоящей Политики Компания инициирует проведение проверок всех существующих Коммерческих партнеров на предмет их соответствия критериям Политики.

5.2 В дальнейшем Компания осуществляет оценку исполнения Коммерческими партнерами своих обязательств в рамках заключенных Договоров купли-продажи по итогам каждого прошедшего года, не позднее 30 марта текущего года.

5.3 В рамках указанной проверки Компания анализирует следующую информацию:

(1) соответствие Коммерческого партнера критериям, установленным настоящей Политикой для проверки Потенциальных Коммерческих партнеров (в части, применимой к существующим Коммерческим партнерам);

(2) фактически приобретенный Коммерческим партнером объем Продукции, регулярность заявок на приобретение

orders, and whether it paid promptly and fully for Products it acquired;

(3) whether or not there have been any defaults under the Sales Agreement, Quality Agreement and/or Pharmacovigilance Agreement.

5.4 Should the Business Partner fail to meet the criteria set out by this Policy for evaluating Prospective Business Partners (in part relevant to the existing Commercial Partners) and/or should there be breaches of the terms of the Sales Agreement, Quality Agreement and/or Pharmacovigilance Agreement, in the cases provided for under the Sales Agreement the Company reserves the right to suspend deliveries of Products and/or to refuse to perform the Sales Agreement unilaterally without recourse to court or to refuse from extending the Sales Agreement or enter into a new one.

5.5 The resolution to suspend deliveries of Products, to refuse to perform the Sales Agreement, to refuse from extending the Sales Agreement and/or enter into a new one must be adopted by the Company's Business Committee.

6. PROCEDURES FOR LIAISON WITH EXISTING BUSINESS PARTNERS

6.1 Termination of a business partnership

6.1.1 A business partnership with a Business Partner may be terminated for the following reasons:

(1) by agreement of the Company and the Business Partner as the parties to the Sales Agreement;

(2) under the grounds provided by the effective Russian Legislation and the terms of the concluded Sales Agreement, including in the event of material breach by the Business Partner of its obligations under the Sales Agreement that has been entered into;

(3) if the authorised state bodies identify that the Business Partner is involved in distribution of false or counterfeit medicines or medicines of improper quality (including medicines with expired shelf life or those that had been stored, transported or distributed in improper conditions, i.e. if the "cold chain" was not maintained for temperature-sensitive medicines).

7. EXCHANGE OF INFORMATION

7.1 The Company will gather the available information on how its Products are being distributed in Russia for the purposes of receiving prompt feedback if the Products of poor quality are supplied onto the Russian market, and to arrange for them to be recalled efficiently. The other purposes are to plan the production and the stock of inventory, to control and assess marketing efforts, to prepare for the launch of new Products, to evaluate and plan the work of the Company's employees.

7.2 To this end, the Company's Business Partners submit regular reports in a form set by the Company, conclude Quality Agreements and participate in Pharmacovigilance cooperation.

8. CLOSING PROVISIONS

8.1 This Policy enters into force as of the date of its approval and signing. This Policy is a public document and shall be made

Продукции, своевременность и полнота оплаты приобретенной Продукции;

(3) наличие или отсутствие фактов нарушения Договоров купли-продажи, Соглашения о качестве и (или) Соглашения по фармаконадзору.

5.4 При обнаружении несоответствия Коммерческого партнера критериям, установленным настоящей Политикой для проверки Потенциальных Коммерческих партнеров (в части, применимой к существующим Коммерческим партнерам), и (или) при выявлении фактов нарушения условий Договора купли-продажи, Соглашения о качестве и (или) Соглашения по фармаконадзору, в случаях, предусмотренных положениями Договора купли-продажи, Компания оставляет за собой право приостановить поставки Продукции и (или) отказаться от исполнения Договора купли-продажи в одностороннем порядке без обращения в суд или отказать в продлении Договора купли-продажи или в заключении нового.

5.5 Решение о приостановке поставок Продукции, об отказе от исполнения Договора купли-продажи, отказе в продлении Договора купли-продажи и (или) в заключении нового принимается Коммерческим комитетом.

6. ПОРЯДОК ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С СУЩЕСТВУЮЩИМИ КОММЕРЧЕСКИМИ ПАРТНЕРАМИ

6.1 Прекращение делового сотрудничества

6.1.1 Возможно прекращение делового сотрудничества с Коммерческим партнером по следующим основаниям:

(1) по соглашению Компании и Коммерческого партнера как сторон Договора купли-продажи;

(2) по основаниям, предусмотренным действующим российским законодательством и условиями заключенного Договора купли-продажи, в том числе, в результате существенного нарушения Коммерческим партнером своих обязанностей в соответствии с заключенным Договором купли-продажи;

(3) при установлении уполномоченными государственными органами фактов распространения Коммерческим партнером фальсифицированных, контрафактных лекарственных препаратов либо лекарственных препаратов ненадлежащего качества (в т.ч. с истекшим сроком годности или с нарушением требуемого порядка хранения, транспортировки и реализации, например, в случае несоблюдения «холодовой цепи» для термосенситивных лекарственных препаратов).

7. ОБМЕН ДАННЫМИ

7.1 Компания собирает доступную информацию о распространении своей Продукции в России для целей оперативного получения информации о поступлении на рынок РФ некачественной Продукции и организации её эффективного отзыва, а также планирования производства и товарных запасов Продукции, планирования графика поставок Продукции, контроля и оценки маркетинговых акций, подготовки запуска новых продуктов, оценки и планирования деятельности работников Компании.

7.2 С этой целью Коммерческие партнеры Компании представляют регулярные отчеты установленной формы, заключают Соглашение о качестве и осуществляют сотрудничество в области фармаконадзора.

8. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

8.1 Настоящая Политика вступает в силу с даты ее одобрения и подписания. Политика является публично доступным

available to third parties wishing to enter into business relations with the Company.	документом и должна предоставляться третьим сторонам, заинтересованным в установлении договорных отношений с Компанией.
8.2 To make the review of the Policy provisions convenient the document is placed on the BMS Group Russian webpage: www.b-ms.ru.	8.2 В целях удобства ознакомления с положениями Политики документ размещается на российском Интернет-сайте Группы BMS: www.b-ms.ru.
8.3 The Company is entitled to introduce periodically amendments to the Policy in accordance with the needs of the business, changes to Russian legislation, as well as in the event official requirements of the Russian antimonopoly authorities, the US Department of Justice and other competent Russian and international state bodies that are entitled to establish requirements for the BMS Group in Russia and globally.	8.3 Компания может периодически вносить поправки в Политику в соответствии с потребностями бизнеса, изменением российского законодательства, а также в случае официальных требований российских антимонопольных органов, Департамента Юстиции США и иных компетентных российских и международных государственных органов, которые имеют право устанавливать требования для Группы BMS в России и по всему миру.
8.4 The Policy is made in Russian and English languages. In the event of discrepancies, the Russian language shall prevail.	8.4 Политика составлена на русском и английском языках. В случае разногласий русская версия имеет преимущественную силу.

APPENDIX 1	ПРИЛОЖЕНИЕ 1
List of documents for evaluating a Prospective Business Partner	Список документов для проверки Потенциального Коммерческого партнера
(1) Certificate of state registration of a legal entity	(1) Свидетельство о государственной регистрации юридического лица.
<i>If the legal entity was registered before 1 July 2002:</i>	<i>В случае если юридическое лицо было зарегистрировано до «01» июля 2002 года:</i>
- Certificate of state registration of the legal entity;	- Свидетельство о государственной регистрации юридического лица;
- certificate of entry in the Unified State Register of Legal Entities in connection with a legal entity registered before 01 July 2002.	- Свидетельство о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц о юридическом лице, зарегистрированном до «01» июля 2002 года.
(2) Certificate of registration with the tax authority.	(2) Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе.
(3) Current version of the Charter of the legal entity.	(3) Устав юридического лица в действующей редакции.
<i>If any amendments were made to the Charter which were drafted as a separate document:</i>	<i>В случае если в Устав вносились изменения путем оформления отдельного документа:</i>
- the Charter of the legal entity;	- Устав юридического лица;
- the Amendments to the Charter of the legal entity.	- Изменения в Устав юридического лица.
(4) Extract from the Unified State Register of Legal Entities including the information concerning the legal entity issued not longer than 14 days before the date of provision of the foregoing information and documents to the Company.	(4) Выписка из Единого государственного реестра юридических лиц с данными о юридическом лице, выданная не более 14 дней до даты представления указанных сведений и документов Компании.
(5) Minutes (resolution) of the authorised body of the legal entity appointing the sole executive body of the legal entity (director, general director, etc.)	(5) Протокол (решение) уполномоченного органа юридического лица о назначении единоличного исполнительного органа юридического лица (директора, генерального директора и др.).
(6) Power of attorney for the person signing the Supply Contract (if the Supply Contract is signed by a person other than the sole executive body of the legal entity).	(6) Доверенность на лицо, подписывающее Договор поставки (в случае если Договор поставки подписывается не единоличным исполнительным органом юридического лица).
(7) Copies of effective licenses, if the operations of the legal entity require licensing.	(7) Копии действующих лицензий, если деятельность юридического лица подлежит лицензированию.
(8) Statement from the appropriate tax office that no debt is due or accruing.	(8) Справка об отсутствии задолженности в ИФНС.
(9) Accounting balance sheet and the profit and loss statement for the last accounting period preceding the date when the documents are submitted.	(9) Бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках за последний отчетный период, предшествующий дате представления документов.
(10) Reference Letters (mandatory, at least two) from companies, having with the Prospective Business Partner contracts on supply of medicines.	(10) Рекомендательные письма компаний (обязательно, не менее двух), с которыми Потенциальным Коммерческим Партнером заключены договоры поставки лекарственных препаратов.
(11) Information on all court proceedings in which the legal entity (including its sole executive body) participates.	(11) Сведения обо всех судебных разбирательствах, в которых участвует юридическое лицо (в том числе его единоличный исполнительный орган).

APPENDIX 2	ПРИЛОЖЕНИЕ 2
The form for evaluating the Prospective Business Partners	Анкета для проверки Потенциальных Коммерческих партнеров
1. Name of the company, taxpayer ID, principal state registration number and address.	1. Наименование организации, ИНН, ОГРН и место нахождения.
2. When the company was registered and with which state authority.	2. Когда и каким органом была зарегистрирована организации.
3. Mailing address of the company.	3. Почтовый адрес общества.
4. Telephone, fax, website and e-mail.	4. Телефон, факс, веб-сайт и адрес электронной почты.
5. Full names of senior executives of the Company	5. ФИО руководителей организации.
6. Name of the bank and details required to make payments	6. Наименование банка и реквизиты для осуществления платежей.
7. Primary types of the Company's activity	7. Основные виды деятельности организации.
8. Licenses	8. Наличие лицензий.
9. Names, addresses, telephone numbers of contact persons for at least 3 sureties including clients, buyers and suppliers of the company.	9. Наименования (Ф.И.О.), адреса, телефоны контактных лиц как минимум трех поручителей, включая клиентов, покупателей и поставщиков организации.
10. List of individuals and organisations who own more than 10% of the shares of (equity interests in) the company.	10. Перечень физических и юридических лиц, владеющих более чем 10 % акций (долей) организации.
11. Company employees responsible for co-operation and liaison between the Parties in connection with the contract to be entered into (full name, position, telephone, e-mail).	11. Укажите сотрудников организации, ответственных за взаимоотношения и коммуникацию между сторонами в связи с выполнением заключаемого договора (Ф.И.О., должность, телефон, адрес электронной почты).
12. Are any of the persons you mentioned in the answers to questions 5 and 10 currently government officials or have been in such a position during the last 3 years? If so, describe the government body they were connected with, their positions and how long they remained in office, and what their powers and responsibilities were.	12. Является ли кто-либо из лиц, указанных Вами в ответах на вопросы 5 и 10 в данный момент государственным служащим или занимал ли кто-либо из них такой пост за последние 3 года? Если ваш ответ «да», опишите государственную структуру, с которой они были связаны, назовите их должность и срок нахождения в должности, и опишите кратко, что входило в их полномочия и за что они отвечали.
13. Are any of the persons you mentioned in the answers to questions 5 and 10 related to any government officials? If so, describe the government body they were connected with, their positions and how long they remained in office, and what their powers and responsibilities were.	13. Имеет ли кто-либо из лиц, указанных Вами в ответах на вопросы 5 и 10 родственную связь с любым государственным служащим? Если ваш ответ «да», опишите государственную структуру, с которой они были связаны, назовите их должность и срок нахождения в должности, и опишите кратко, что входило в их полномочия и за что они отвечали.
14. Do any of the persons you mentioned in the answers to questions 5 and 10 conduct any business with any government officials? If so, describe the government body they were connected with, their positions and how long they remained in office, and what their powers and responsibilities were.	14. Имеет ли кто-либо из лиц, указанных Вами в ответах на вопросы 5 и 10 деловые отношения с государственными служащими? Если ваш ответ «да», опишите государственную структуру, с которой они были связаны, назовите их должность и срок нахождения в должности, и опишите кратко, что входило в их полномочия и за что они отвечали.

APPENDIX 3. the list of Company's Products which do not require the implementation of criteria described in the clause 4.7.4(3) of the Policy during evaluation procedure of Perspective Business partner	ПРИЛОЖЕНИЕ 3. Перечень препаратов Компании, для сотрудничества по которым при оценке Потенциального Коммерческого партнера не применяется критерий, описанный в пункте 4.7.4(3) Политики - свыше 3 лет подтвержденного успешного опыта работы в сфере бюджетных продаж
HYDREA CAP 500MG (2BLPX10) NEW SHELL RU	Гидреа (Гидроксикарбамид) капсулы 500 мг (блистеры) 20 капсул
BARACLUDE TAB 0.5MG (3BLPX10) RU	Бараклюд (Энтекавир) таблетки 0,5 мг, покрытые пленочной оболочкой, 30 таблеток
BARACLUDE TAB 1MG (3BLPX10) RU	Бараклюд (Энтекавир) таблетки 1,0 мг, покрытые пленочной оболочкой, 30 таблеток
ABRAXANE LINJ 100MG (1VL) RU	Абраксан (Паклитаксел + Альбумин) лиофилизат для приготовления суспензии для инфузий, 100 мг (флакон) x 1 пачка картонная