

ПОЛИТИКА

ООО «Ново Нордиск»

Политика в отношении Коммерческих партнеров

Приложение 1. Коэффициент финансовой устойчивости

Подготовлено:

Коммерческий директор

18.04.2022

(дата)

Манелис С.В.

Подписано:

Корпоративный Вице-президент и
Генеральный менеджер, Россия и Беларусь

18 APR 2022

(дата)

Яннис Маллис

Генеральный директор

18.04.2022

(дата)

Иванищева И.Г.

Дата вступления в силу: 18 апреля 2022 года

Содержание

1	Цель	3
2	Область применения	3
3	Принципы деятельности Общества	3
4	Комплексная Оценка (Due Diligence)	4
4.1	Правоспособность и финансовая состоятельность	6
4.2	Деловая репутация	12
4.3	Порядок проведения заседаний Коммерческого Комитета	17
4.4	Принятие решения о сотрудничестве с потенциальным Коммерческим партнером	18
4.5	Прохождение Комплексной Оценки (Due Diligence) действующими партнерами	19
5	Общие условия поставок	19
5.1	Продукция	20
5.2	Общие условия поставки	20
5.3	Цена	20
5.4	Порядок и условия оплаты	20
6	Система обеспечения качества	23
7	Основания для приостановления / отказа ООО «Ново Нордиск» от исполнения договорных обязательств	24
8	Отсутствие закупок в рамках договора в течение года	24
9	Продление договора на очередной календарный год	25
10	Заключительные положения	25
	Приложение 1. Коэффициент финансовой устойчивости	27

1 Цель

Настоящая Политика направлена на стандартизацию и регулирование коммерческой деятельности ООО «Ново Нордиск» (далее по тексту – ООО «Ново Нордиск» или «Общество») по выбору прямых коммерческих партнеров (далее по тексту – «Коммерческие партнеры») для распространения лекарственных препаратов производства компаний группы «Ново Нордиск» на территории Российской Федерации.

Настоящая Политика является основным внутренним документом Общества, регулирующим принципы деятельности Общества на российском фармацевтическом рынке, устанавливающим критерии отбора Коммерческих партнеров и общие условия взаимодействия с Коммерческими партнерами Общества.

2 Область применения

Являясь важным элементом системы внутреннего контроля, настоящая Политика должна применяться и считаться обязательной для всех работников Общества, задействованных в установлении договорных отношений между Обществом и его существующими или потенциальными Коммерческими партнерами.

3 Принципы деятельности Общества

ООО «Ново Нордиск» является членом группы компаний «Ново Нордиск», которая традиционно занимается производством и реализацией социально значимых лекарственных препаратов, включая средства по борьбе с диабетом, ожирением, гемофилией, дефицитом гормона роста.

Группа «Ново Нордиск» (здесь и далее – «Группа», «группа «Ново Нордиск»), являясь одним из лидеров фармацевтической индустрии в мире, понимает свою ответственность перед обществом в области здравоохранения и принимает все необходимые меры для того, чтобы успешно решать свою основную задачу: содействовать улучшению здоровья человека с помощью разработки и поставки на фармацевтический рынок (в том числе российский) инновационных, безопасных и эффективных лекарственных препаратов.

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

Большинство лекарственных препаратов, производимых и поставляемых компаниями группы «Ново Нордиск», являются жизненно необходимыми для пациентов, поэтому бесперебойность и точность их поставок приобретает особое значение. Кроме того, подавляющее большинство таких лекарственных препаратов является термолабильными продуктами (высокочувствительными к температурным отклонениям), требующими соблюдения особых условий транспортировки и хранения.

В связи с этим ООО «Ново Нордиск» придает особое значение выбору своих Коммерческих партнеров, проводя тщательный отбор и сотрудничая только с теми компаниями, которые способны осуществлять распространение лекарственных препаратов производства группы «Ново Нордиск» на самом

высоком уровне, обеспечивая быстроту, качество и бесперебойность их доставки потребителям.

Помимо этого, на Коммерческих партнеров Общества возлагаются иные немаловажные функции – указанные компании являются незаменимым звеном в работе, связанной с оценкой качества лекарственных препаратов, возможным отзывом продукции и т.д.

Вышеуказанные задачи могут быть выполнены только при условии четкой регламентации взаимодействия ООО «Ново Нордиск» с его Коммерческими партнерами, в том числе путем установления ясных и прозрачных критериев отбора Коммерческих партнеров, для чего была разработана настоящая Политика.

Настоящая Политика направлена на описание критериев, применяемых ООО «Ново Нордиск» при оценке потенциального Коммерческого партнера Общества для установления с ним деловых отношений (Комплексная Оценка). Цель настоящей Политики – сделать процесс отбора Коммерческих партнеров максимально понятным, обоснованным и прозрачным, с тем, чтобы не допустить необоснованной дискриминации в процессе отбора.

Также настоящая Политика направлена на описание случаев, в которых ООО «Ново Нордиск» вправе расторгнуть договорные взаимоотношения с существующими Коммерческими партнерами или изменить условия сотрудничества.

4 Комплексная Оценка (Due Diligence)

При анализе Коммерческих партнеров на предмет возможного сотрудничества по распространению продукции группы «Ново Нордиск» (Комплексная Оценка), ООО «Ново Нордиск» исследует следующие группы вопросов:

- Правоспособность и финансовая состоятельность
- Деловая репутация
- Профессиональные компетенции и коммерческий потенциал сотрудничества

Процедура принятия решения в отношении потенциального Коммерческого партнера о сотрудничестве по распространению продукции группы «Ново Нордиск» осуществляется на основе данных Комплексной Оценки.

Решение по результатам Комплексной Оценки потенциального Коммерческого партнера принимается Коммерческим Комитетом ООО «Ново Нордиск» (далее – «Коммерческий Комитет»).

Для проведения Комплексной Оценки потенциальный Коммерческий партнер отправляет ООО «Ново Нордиск» в электронном виде на электронную почту Commercial_Russia@novonordisk.com заявку в свободной форме на заключение договора дистрибуции продукции ООО «Ново Нордиск» (далее – «Заявка») и документы, указанные в пункте 4.1. настоящей Политики. Заявка должна включать в себя информацию:

- Название компании;
- Юридический адрес;
- Фактический (почтовый) адрес;
- Адрес склада;
- Выручка от дистрибуции лекарственных средств за предшествующие три года;

- Выручка от дистрибуции лекарственных средств за предшествующие три года в сегменте государственных закупок;
- Выручка от дистрибуции лекарственных средств за предшествующие три года в сегменте розничных продаж;
- Наличие филиалов и региональных складов (указать количество и местоположение);
- Количество и общую сумму заключенных и не расторгнутых контрактов с государственными и муниципальными заказчиками в текущем и предшествующем календарном году;
- Заверение об отсутствии потенциального Коммерческого партнера, а также его учредителей, членов коллегиального исполнительного органа, лица, исполняющего функции единоличного исполнительного органа, в реестре недобросовестных поставщиков ;
- Заверение о том, что потенциальный Коммерческий партнер не был привлечен к ответственности за нарушение статьи 19.28 Кодекса об административных правонарушениях РФ и не включен в соответствующий реестр;
- Описание коммерческой клиентской базы (количество клиентов, география поставок, крупнейшие клиенты);
- Описание базы поставщиков (количество прямых контрактов с производителями ЛС, перечисление крупнейших поставщиков-производителей ЛС).

На основании полученной Заявки и указанных документов ООО «Ново Нордиск» в течение не более 20 (двадцати) рабочих дней отправляет запрос на регистрацию партнера в глобальной электронной системе «Ново Нордиск» по осуществлению комплексной оценки (ГЭС КО). После завершения регистрации партнера в ГЭС КО потенциальный Коммерческий партнер получает запрос на заполнение электронной анкеты внешнего представителя. Доступ к глобальной электронной системе предоставляется Коммерческому партнеру по электронной почте, указанной в Заявке. ООО «Ново Нордиск» осуществляет проверку предоставленной потенциальным Коммерческим партнером информации в соответствии с применимым законодательством РФ. Коммерческий партнер должен полностью заполнить электронную анкету и отправить ее в ГЭС КО для последующей проверки со стороны ООО «Ново Нордиск». Представитель ООО «Ново Нордиск» направляет электронную копию заполненной электронной анкеты для последующего подписания Коммерческим партнером. Коммерческий партнер ставит подпись на последней странице анкеты, указывая также ФИО, должность подписанта и дату подписи. Подписанную анкету Коммерческий партнер направляет в адрес ООО «Ново Нордиск». Подписанная анкета является обязательным документом для проведения Комплексной Оценки Коммерческого партнера.

Коммерческий Комитет проводит Комплексную Оценку в течение 60 (шестидесяти) рабочих дней с момента получения ООО «Ново Нордиск» Заявки и всех необходимых документов, указанных в пункте 4.1. настоящей Политики. Течение срока Комплексной Оценки приостанавливается на срок предоставления потенциальным Коммерческим партнером ответов на уточняющие вопросы ООО «Ново Нордиск», на весь срок заполнения потенциальным Коммерческим партнером электронной анкеты внешнего представителя в ГЭС КО, и на срок предоставления подписанной анкеты, а также на срок получения консультаций у государственных органов относительно возможности урегулирования потенциального конфликта интересов и выяснения обстоятельств, связанных с конфликтом интересов ООО, как предусмотрено в п. 4.1 настоящей Политики. Потенциальный Коммерческий партнер вправе задавать уточняющие вопросы, в том числе посредством электронной почты, о работе системы и об анкете внешнего

представителя в ГЭС КО. ООО «Ново Нордиск» отвечает на такие уточняющие вопросы в срок не более 5 рабочих дней.

4.1 Правоспособность и финансовая состоятельность

Распространение продукции ООО «Ново Нордиск», ввиду ее специфики (лекарственные препараты с особыми условиями хранения и транспортировки), требует особых финансовых вложений. Кроме того, некоторые поставляемые лекарственные препараты являются жизненно необходимыми для пациентов, поэтому возможность и гарантии бесперебойности поставок таких лекарственных препаратов приобретают особое значение.

В связи с этим для установления сотрудничества между ООО «Ново Нордиск» и Коммерческим партнером Обществу необходимо оценить финансовую состоятельность потенциального партнера, поскольку ее отсутствие способно повлиять на возможности Коммерческого партнера осуществлять бесперебойные поставки продукции в полном соответствии с необходимыми условиями транспортировки и хранения, а также выполнять иные обязательства перед ООО «Ново Нордиск» в полном объеме.

Для проведения соответствующего анализа ООО «Ново Нордиск» необходимо также осуществлять проверку правоспособности его потенциального Коммерческого партнера, включая полномочия лиц, представляющих его интересы.

Для проверки правоспособности и финансовой состоятельности потенциальный Коммерческий партнер одновременно с Заявкой предоставляет ООО «Ново Нордиск» следующие **документы**:

1. Копии учредительных документов (устава), а также договора об учреждении, протокола или решения о создании юридического лица) со всеми изменениями и дополнениями с отметкой уполномоченного регистрирующего органа, проштампованные и заверенные уполномоченным лицом);
2. Список учредителей/акционеров/ фактических собственников (т.е. до конечного бенефициара/ов), выписка из реестра акционеров (для акционерных обществ), проштампованные и заверенные уполномоченным лицом;
3. Копию Свидетельства о государственной регистрации юридического лица;
4. Копию Свидетельства о постановке юридического лица на учет в налоговом органе;
5. Выписку из ЕГРЮЛ, полученную не ранее, чем за 14 календарных дней до подачи Заявки;
6. Сведения об исполнительном органе юридического лица, его главном бухгалтере, с предоставлением протокола общего собрания о его назначении на должность, решения о назначении, копии доверенностей (если применимо), проштампованные и заверенные уполномоченным лицом;
7. Копии лицензий (или выписок из реестра лицензий) и разрешений на осуществление определенного вида деятельности (лицензия на фармацевтическую деятельность и т.п.), проштампованные и заверенные уполномоченным лицом;

8. Сведения о судебных и административных разбирательствах, в которых участвовало юридическое лицо за последние 3 года, а также сведения о текущих судебных и административных разбирательствах, включая дела возбужденные/завершенные против сотрудников компании в сфере экономической деятельности (в том числе дела, возбужденные Федеральной Антимонопольной Службой РФ и ее территориальными органами), против интересов службы в коммерческих и иных организациях или преступления/административные правонарушения против государственной власти, проштампованные и заверенные уполномоченным лицом;
9. Финансовую отчетность (бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств, приложение к бухгалтерскому балансу, отчет о целевом использовании денежных средств и аудиторское заключение, если компания подлежит аудиту) за последние 3 года с отметкой налогового органа или заверенные иным образом и за последние 3 квартала;
10. Политики/процедуры по деловой этике, проштампованные и заверенные уполномоченным лицом;
11. Список аффилированных лиц и органиграмму, а также, если компания является публичной, официальную страницу в сети интернет с раскрытием информации, проштампованные и заверенные уполномоченным лицом;
12. Органиграмма внутренних структурных подразделений, проштампованная и заверенная уполномоченным лицом;
13. Официальное заверение (на бланке потенциального Коммерческого партнера с подписью и печатью), с подтверждением того, что::
 - у Коммерческого партнера 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 такого Коммерческого партнера по данным бухгалтерской отчетности за последний завершенный период;
 - против Коммерческого партнера не осуществляется процедура ликвидации, отсутствует решение арбитражного суда о признании его банкротом и об открытии конкурсного производства;
 - деятельность Коммерческого партнера не приостановлена в порядке, предусмотренном Кодексом РФ об административных правонарушениях;
 - сведения о Коммерческом партнере, в том числе об учредителях, о членах коллегиального исполнительного органа, лице, исполняющем функции единоличного исполнительного органа, отсутствуют в реестре недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
 - у руководителя, членов коллегиального исполнительного органа или главного бухгалтера юридического лица отсутствует судимость за преступления в сфере экономики (за исключением лиц, у которых такая судимость погашена или снята), а также неприменение в отношении указанных физических лиц наказания в виде лишения права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью, которые связаны с

поставкой товара, выполнением работы, оказанием услуги, являющихся предметом потенциальных договорных отношений с ООО «Ново Нордиск», и административного наказания в виде дисквалификации¹.

При оценке правоспособности и финансовой состоятельности потенциального Коммерческого партнера Коммерческий Комитет принимает во внимание следующие критерии:

- наличие надлежащей регистрации в качестве юридического лица;
- наличие правоустанавливающих документов, предоставленных согласно п. 4.1 Политики, и которые в соответствии с действующим российским законодательством, необходимых для законного осуществления деятельности, которая будет осуществляться в рамках исполнения договорных обязательств с ООО «Ново Нордиск»;
- отсутствие задолженности по начисленным налогам и сборам, иным обязательным платежам в бюджеты любого уровня или государственные внебюджетные фонды;
- отсутствие непогашенной задолженности перед ООО «Ново Нордиск»;
- подтверждение полномочий лица, представляющего интересы юридического лица (при необходимости);
- отсутствие процедуры ликвидации, осуществляющей в отношении юридического лица, отсутствие решения арбитражного суда о признании юридического лица банкротом и об открытии конкурсного производства;
- деятельность юридического лица не приостановлена в порядке, предусмотренном Кодексом РФ об административных правонарушениях;
- отсутствие сведений о юридическом лице, в том числе об учредителях, о членах коллегиального исполнительного органа, лице, исполняющем функции единоличного исполнительного органа в реестре недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
- отсутствие сведений о привлечении юридического лица к административной ответственности по ст. 19.28 Кодекса об административных правонарушениях РФ;
- отсутствие у руководителя, членов коллегиального исполнительного органа или главного бухгалтера юридического лица судимости за преступления в сфере экономической деятельности, против интересов службы в коммерческих и иных организациях или преступления против государственной власти, а также неприменение в отношении указанных физических лиц наказания в виде лишения права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью, которые связаны с поставкой товара, выполнением работы, оказанием услуги, являющихся предметом рассматриваемых договорных отношений с ООО «Ново Нордиск», и административного наказания в виде дисквалификации.

¹ Данные требования соответствуют информации, которая предоставляется в соответствии с требованиями ст. 31 ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» № 44-ФЗ от 05 апреля 2013 года.

При оценке деловой репутации потенциального Коммерческого партнера Коммерческий Комитет принимает во внимание следующие критерии:

- заполнение (в ГЭС КО), подписание и предоставление ООО «Ново Нордиск» анкеты внешнего представителя;
- предоставление ООО «Ново Нордиск» полной и достоверной информации, согласно требованиям настоящей Политики;
- отсутствие потенциального Коммерческого партнера (равно как и любых его аффилированных лиц, собственников, директоров, должностных лиц или иных ведущих работников) в любом из следующих списков подозрительных Коммерческих партнеров:
 - Список недопустимых фирм и физических лиц (Всемирный банк) (World Bank Listing of Ineligible Firms & Individuals);
 - Список лиц, которым отказано в допуске на рынки США (Министерство торговли США) (U.S. Department of Commerce Denied Persons List);
 - Список непроверенных лиц (Министерство торговли США) (U.S. Department of Commerce Unverified List);
 - Список организаций (Министерство торговли США) (U.S. Department of Commerce Entity List);
 - Список граждан с особым статусом (Министерство финансов США) (U.S. Department of Treasury Specifically Designated Nationals List);
 - Список Сети по расследованию финансовых преступлений (Министерство финансов США) (U.S. Department of Treasury Financial Crimes Enforcement Network List);
 - Список исключенных сторон (Управления общих услуг США) (U.S. GSA Excluded Parties List); и
 - Список лиц, подпадающих под санкции в связи с нарушением законодательства о нераспространении оружия массового поражения (Государственный департамент США) (U.S. State Department Nonproliferation Sanction List)
 - и иных аналогичных списках, предусмотренных применимым к деятельности Группы Ново Нордиск законодательством, действующим на дату рассмотрения заявки.
- отсутствие фактов коррупционных правонарушений, подтвержденных актами уполномоченных государственных органов Российской Федерации и иных государств, включая акты о привлечении к уголовной, административной, гражданской и дисциплинарной ответственности, с участием потенциального Коммерческого партнера и аффилированных с ним лиц, отдельных сотрудников потенциального Коммерческого партнера и аффилированных с потенциальным Коммерческим партнером лиц или связанных с ними (сотрудниками) лиц²;

² В соответствии со статьей 1 Федерального закона от 25.12.2008 г. № 273-ФЗ "О противодействии коррупции" под коррупцией понимается злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами, а также совершение перечисленных деяний от имени или в интересах юридического лица.

- при наличии указанных выше фактов принимаются во внимание меры, предпринятые Коммерческим партнером в целях недопущения коррупционных правонарушений в будущем (например, принятие и внедрение обязательного к применению кодекса поведения, обучение и периодическая аттестация сотрудников, введение независимого аудита бухгалтерской и финансовой отчетности, иные меры по внедрению антикоррупционной комплаенс-системы и т.п.);
 - в случае если имеют место быть официальные заявления уполномоченных государственных органов относительно причастности Коммерческого партнера, его отдельных сотрудников или связанных с ними лиц к коррупционным правонарушениям, ООО «Ново Нордиск» вправе приостановить проведение проверки и не принимать решения о заключении договора до момента принятия соответствующим уполномоченным органом акта о привлечении к уголовной, административной, гражданской и дисциплинарной ответственности, или акта о прекращении рассмотрения данных обстоятельств;
 - отсутствие сведений о привлечении потенциального Коммерческого партнера административной ответственности по ст. 19.28 Кодекса об административных правонарушениях РФ, что отражается в соответствующем реестре;
-
- отсутствие информации по результатам проведенной ООО «Ново Нордиск» проверки о возможных коррупционных правонарушениях с участием потенциального Коммерческого партнера и аффилированных с ним лиц, его отдельных сотрудников или связанных с ними лиц, которые не были предметом рассмотрения уполномоченными государственными органами Российской Федерации и иных государств. При выявлении такой информации ООО «Ново Нордиск» вправе приостановить проведение проверки и не принимать решения о заключении договора лишь в случае направления данной информации в уполномоченные государственные органы Российской Федерации и иных государств, и на период рассмотрения данной информации соответствующим уполномоченным органом;
 - отсутствие, в том числе среди окончательных бенефициаров Коммерческого партнера – или членов семей окончательных бенефициаров – следующих лиц:
 - замещающих должности государственной (муниципальной) службы,
 - членов Совета Федерации и депутатов Государственной думы РФ, а также законодательных органов субъектов РФ и муниципальных образований,
 - иных лиц, имеющих в соответствии с применимым законодательством РФ ограничение на занятие предпринимательской или другой оплачиваемой деятельностью, на участие в деятельности по управлению хозяйственным обществом или иной коммерческой организацией³,

³ Включая депутатов и членов законодательных органов субъектов РФ и муниципальных органов власти, если законами соответствующих субъектов РФ и муниципальных образований предусмотрены запреты и ограничения на осуществление их депутатами и членами предпринимательской и другой оплачиваемой деятельности, участие в деятельности по управлению хозяйственным обществом или иной коммерческой организацией.

- замещающих должности руководителя (главный врач, генеральный директор, директор) или заместителя руководителя в учреждениях здравоохранения, в том числе частных учреждениях здравоохранения;
- замещающих должности в государственных или подконтрольных государству или коммерческих предприятиях, которые являются в настоящее время контрагентами ООО «Ново Нордиск», и имеющих конфликт интересов при осуществлении ими своих должностных (служебных) обязанностей⁴, иных лиц, имеющих конфликт или риск конфликта интересов с группой Ново Нордиск или в связи с какой-либо занимаемой должностью.

При наличии указанных выше лиц среди окончательных бенефициаров Коммерческого партнера принимаются во внимание письменные заверения уполномоченного лица Коммерческого партнера о неиспользовании личной заинтересованности данных лиц при осуществлении Коммерческим партнером своей деятельности. ООО «Ново Нордиск» оставляет за собой право по собственному усмотрению передавать подобную информацию в государственные органы для получения консультаций о возможности урегулирования потенциального конфликта интересов и в иных аналогичных целях;

- наличие согласия Коммерческого партнера в подписанной анкете осуществлять свою деятельность в соответствии с принципами деловой этики и добросовестного ведения бизнеса, а также незамедлительно сообщать в ООО «Ново Нордиск» о появлении среди окончательных бенефициаров Коммерческого партнера лиц, замещающих должности государственной (муниципальной) службы, и имеющих конфликт или риск конфликта интересов при осуществлении ими своих должностных (служебных) обязанностей согласно описанию, приведенному в настоящем документе выше;
- отсутствие фактов нарушений потенциальным Коммерческим партнером положений действующего российского законодательства в области обращения лекарственных средств, в частности, касательно запрета поставок контрафактных, недоброкачественных и фальсифицированных лекарственных средств, подтвержденных актами уполномоченных государственных органов Российской Федерации;
- отсутствие фактов нарушения законодательства о защите конкуренции Коммерческим партнером и/или аффилированных с ним лиц, а также распространения информации, порочащей деловую репутацию ООО «Ново Нордиск», компаний международной группы Ново Нордиск, а также ее сотрудников, подтвержденных актами уполномоченных государственных органов Российской Федерации;
 - при наличии фактов нарушения законодательства о защите конкуренции принимаются во внимание достоверность и полнота информирования Коммерческим партнером ООО «Ново Нордиск» о таких фактах, а также меры, предпринятые Коммерческим

⁴ В соответствии со статьей 1 Федерального закона от 25.12.2008 г. № 273-ФЗ "О противодействии коррупции" под конфликтом интересов на государственной (муниципальной) службе понимается ситуация, при которой личная заинтересованность, как прямая, так и косвенная, государственного (муниципального) служащего влияет или может повлиять на надлежащее исполнение им должностных (служебных) обязанностей и при которой возникает или может возникнуть противоречие между личной заинтересованностью государственного (муниципального) служащего и правами и законными интересами граждан, организаций, общества или государства, способное привести к причинению вреда правам и законным интересам граждан, организаций, общества или государства. Под личной заинтересованностью государственного (муниципального) служащего, которая влияет или может повлиять на надлежащее исполнение им должностных (служебных) обязанностей, понимается возможность получения государственным (муниципальным) служащим при исполнении должностных (служебных) обязанностей доходов в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц.

партнером в целях недопущения антимонопольных правонарушений в будущем;

- наличие согласия Коммерческого партнера незамедлительно сообщать в ООО «Ново Нордиск» о ставших ему известными фактах нарушения или подозрениях в нарушении им, его аффилированными лицами, его сотрудниками, доверенными лицами, владельцами или бенефициарами антикоррупционного законодательства, законодательства о защите конкуренции и законодательства в области обращения лекарственных средств.

Несоответствие любому из указанных критериев является основанием для отказа ООО «Ново Нордиск» от вступления в договорные отношения с потенциальным Коммерческим партнером, а также расторжения договорных отношений с действующими Коммерческими партнерами.

4.2 Деловая репутация

ООО «Ново Нордиск» входит в международную группу компаний Ново Нордиск, возглавляемую компанией Novo Nordisk A/S. Компания Novo Nordisk A/S является публичной компанией, акции которой зарегистрированы на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE), США. Согласно законодательству США на иностранные компании (эмитентов ценных бумаг, зарегистрированных на Нью-Йоркской фондовой бирже) распространяется действие законодательства США, в том числе, в отношении бизнес этики, ответственности перед потребителем, коррупции и т.д. Например, согласно законодательству о коррупции (Foreign Corrupt Practices Act, 1977), в отношении иностранных компаний (включая всю международную группу компаний) вводится запрет на дачу взяток и иностранных государствах (как напрямую, так и косвенно - т.е. используя агентов). За нарушение антикоррупционного законодательства США установлены жесткие финансовые санкции, значительно превышающие сумму полученного дохода в результате противоправного действия. Аналогичным образом Закон Великобритании о взятках (UK Bribery Act) запрещает осуществлять выплату взяток, коммерческих подкупов и платежей за упрощение формальностей в иностранных государствах. Поскольку компания Novo Nordisk A/S имеет в Великобритании дочернее юридическое лицо, положения UK Bribery Act распространяют свое действие на всю деятельность группы Ново Нордиск, включая ООО «Ново Нордиск».

Понятие агента согласно законодательству США не совпадает с понятием агента по праву Российской Федерации. Так, в США агентская деятельность трактуется расширительно — это не всегда договорные отношения между сторонами агентского договора, напротив, агентом может быть признано любое лицо, осуществляющее какие-либо функции в интересах другого лица. В том числе, под агентом может пониматься любое лицо, действующее от имени компании либо оказывающее компании услуги консультационного (маркетингового характера). Традиционно согласно законодательству США договорные отношения с дистрибуторами трактуются как агентские.

Принимая во внимание вышеизложенное, компании группы Ново Нордиск во всем мире проявляют осмотрительность в выборе своих Коммерческих партнеров - дистрибуторов, поскольку за противоправные действия агента Ново Нордиск может быть привлечен к ответственности как за свои собственные действия в случае, если такая необходимая осмотрительность не будет проявлена. Поскольку ООО «Ново Нордиск» входит в группу Ново

Нордиск, за действия агента ООО «Ново Нордиск» в России Novo Nordisk A/S (Дания) несет ответственность согласно международному законодательству.

Законодательство США требует ознакомления партнеров с правилами деловой этики, существующими в группе «Ново Нордиск», прохождения специального тренинга, регулярного предоставления документов для проведения Комплексной Оценки (Due Diligence), включения в договор положений о приверженности принципам деловой этики, а также иных мер, направленных на выбор добропорядочного партнера. Потенциальный Коммерческий партнер должен быть готов к осуществлению сотрудничества с ООО «Ново Нордиск» в данной области.

Кроме того, в настоящее время антикоррупционное законодательство Российской Федерации гармонизировано с международными нормами и требует от организации принятия эффективных мер по предотвращению коррупции (Конвенция ОЭСР по борьбе с подкупом должностных лиц иностранных государств при проведении деловых операций (ratифицирована Федеральным законом от 01.02.2012 г. № 3-ФЗ), ст. 13.3 Федерального закона № 273-ФЗ от 25.12.2008 г. «О противодействии коррупции», методические рекомендации по разработке и принятию организациями мер по предупреждению и противодействию коррупции, разработанные во исполнение подпункта «б» пункта 25 Указа Президента Российской Федерации от 2 апреля 2013 г. N 309 «О мерах по реализации отдельных положений Федерального закона «О противодействии коррупции», ответственность организации согласно ст. 19.28 КоАП РФ. Помимо вышеуказанных актов существует отраслевое законодательство - Федеральный закон «Об основах охраны здоровья граждан» от 21.11.2011 № 323-ФЗ и Федеральный закон «Об обращении лекарственных средств» от 12.04.2010 N 61-ФЗ, регламентирующие ситуацию конфликта интересов между представителями фармацевтических компаний и врачами, пожертвований, незаконных подарков и развлекательных мероприятий.

4.2.1 Деловая этика

Принимая во внимание все вышеуказанное и для того, чтобы избежать и предотвратить существенные финансовые и репутационные риски для компаний группы «Ново Нордиск», а также, чтобы обеспечить чистоту предпринимательской деятельности, ООО «Ново Нордиск» требует соблюдения своими Коммерческими партнерами требований деловой этики «Ново Нордиск».

Требования деловой этики «Ново Нордиск» предусматривают обязанность Коммерческого партнера осуществлять свою деятельность в точном соответствии с правилами этики и добросовестного ведения бизнеса и, в частности, не допускать:

- конфликта интересов
- взяток
- коммерческого подкупа
- платежи за упрощение формальностей
- некорректных пожертвований
- незаконных подарков и развлекательных мероприятий

Конфликт интересов возникает в том случае, когда личные интересы Коммерческого партнера, его акционеров/участников, филиалов, агентов или

работников несовместимы с интересами Общества, либо противоречат действующему законодательству РФ, в том числе регламентирующему отношения лиц, осуществляющих фармацевтическую деятельности с врачебным сообществом. Необходимо избегать конфликтов интересов и немедленно уведомлять контактное лицо Общества в случае их возникновения.

Под **взяткой** понимается обещание, предложение или дача, непосредственная или через посредников, любых ненадлежащих выгод или каких-либо ценностей (в частности денежных сумм, ценных бумаг, других вещей или материальных благ) государственному должностному лицу или государственному служащему (в т.ч. врачу) для того, чтобы повлиять на действие или решение указанного должностного лица при исполнении им своих обязанностей с целью получения или сохранения выгодной сделки, приобретения ненадлежащего или неправомерного преимущества или выгоды, а также с целью получения общего покровительства или молчаливого допущения для выгоды дающего лица или лиц, которых оно представляет, или иные действия, которые могут подпадать под определение взятки или истолковываться в соответствии с применимым законодательством как взятка. Взятка является незаконной и недопустимой.

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

Платежи за упрощение формальностей – незначительные по сумме платежи, осуществленные в адрес сотрудника коммерческой организации или государственного органа, направленные на упрощение государственным служащим юридических формальностей. В Ново Нордиск подобные платежи являются не законными и не допустимы.

Не допустимы **пожертвования**, противоречащие действующему законодательству РФ, а также правилам деловой этики ООО «Ново Нордиск». В частности, не допустимы пожертвования для поддержки фондов, референдумов, политических партий и их региональных отделений, негосударственных организаций, которым на законных основаниях разрешено участвовать в выборах и референдумах, для целей подготовки и проведения выборов, а также предвыборных фондов зарегистрированных кандидатов на занятие государственных должностей, в том числе среди прочего предвыборных фондов кандидатов в президенты, предвыборных фондов кандидатов в депутаты, предвыборных фондов кандидатов на должности в местных (муниципальных) органах власти. Кроме того, пожертвования и благотворительные взносы не должны использоваться как замаскированная форма взятки или коммерческого подкупа.

Для предотвращения использования ненадлежащего влияния **подарков и развлекательных мероприятий** на решения, принимаемые в сфере бизнеса, Коммерческий партнер должен устанавливать максимальные стоимости подарков и развлекательных мероприятий в полном соответствии с законодательством РФ. Подарки или развлекательные мероприятия не должны осуществляться незаконно или в нарушение правил организации получателя, или в недопустимой форме, или наличными средствами или в эквиваленте

наличных средств, или же иным образом, представляющим собой нарушение корпоративных ценностей Общества. Не должны предлагаться экстравагантные подарки и развлекательные мероприятия, или же подарки и развлекательные мероприятия, имеющие сексуальную направленность.

Нарушение положений деловой этики дает право ООО «Ново Нордиск» не вступать в договорные отношения, а равно прекратить договорные отношения с Коммерческим партнером. Такое прекращение коммерческих отношений не лишает ООО «Ново Нордиск» права взыскивать с Коммерческого партнера компенсацию за причиненный ущерб в соответствии с действующим гражданским законодательством РФ и использовать иные способы защиты своего нарушенного права. Решение о невступлении в договорные отношения (прекращении договорных отношений) в силу нарушения положений деловой этики должно быть основано на документально подтвержденных фактах.

4.2.2 Соблюдение действующего российского законодательства в области обращения лекарственных средств

Нарушение положений действующего российского законодательства в области обращения лекарственных средств, в частности, касательно запрета поставок контрафактных, недоброкачественных и фальсифицированных лекарственных средств, дает право ООО «Ново Нордиск» не вступать в договорные отношения, а равно прекратить договорные отношения с Коммерческим партнером. Решение о невступлении в договорные отношения (прекращении договорных отношений) в силу нарушения положений российского законодательства в области обращения лекарственных средств должно быть основано на документально подтвержденных фактах.

4.2.3 Отсутствие фактов нарушения законодательства о защите конкуренции, распространения информации, порочащей деловую репутацию ООО «Ново Нордиск», компании международной группы Ново Нордиск, а также ее сотрудников

Нарушение положений действующего российского законодательства о защите конкуренции, запрета распространения информации, порочащей деловую репутацию ООО «Ново Нордиск», компании международной группы Ново Нордиск и (или) ее сотрудников, дает право ООО «Ново Нордиск» не вступать в договорные отношения, а равно прекратить договорные отношения с Коммерческим партнером. Решение о невступлении в договорные отношения (прекращении договорных отношений) в силу нарушения положений российского законодательства о защите конкуренции, запрета распространения информации, порочающей деловую репутацию должно быть основано на документально подтвержденных фактах, в том числе также по результатам проверок государственных органов (где применимо).

4.3 Профессиональные компетенции и коммерческий потенциал сотрудничества

Распространение продукции ООО «Ново Нордиск», ввиду ее специфики (рецептурные термолабильные лекарственные препараты в основном поставляемые государственным и муниципальным заказчикам, рецептурные

термолабильные препараты, реализуемые через розничные аптеки), требует от потенциальных Коммерческих партнеров особых коммерческих компетенций: опыта участия в процедурах государственных закупок, эффективно действующих процессов поставок для государственных и муниципальных нужд, разветвленной сети сбыта лекарственных препаратов в розничном сегменте, высокого профессионального уровня сотрудников потенциального Коммерческого партнера, процессов долгосрочного планирования производства и поставок лекарственных средств.

Указанные компетенции проявляются в наличии и положительной динамике выручки от оборота лекарственных средств, количестве клиентов, расширении географии поставок, увеличении количества долгосрочных контрактов с государственными и муниципальными заказчиками, наличии контрактов с производителями лекарственных средств.

В связи с этим для установления сотрудничества между ООО «Ново Нордиск» и Коммерческим партнером Обществу необходимо по косвенным признакам оценить наличие необходимых профессиональных компетенций и коммерческого потенциала сотрудничества т.к. их отсутствие способно негативно повлиять на возможности Коммерческого партнера осуществлять бесперебойные поставки продукции ООО «Ново Нордиск» в полном объеме, что способно поставить под угрозу жизнь и здоровье пациентов.

При оценке профессиональных компетенций и коммерческого потенциала сотрудничества с потенциальным Коммерческим партнером Коммерческий Комитет принимает во внимание следующие критерии, определяемые на основании данных, указанных Коммерческим партнером в Заявке:

- Выручка от дистрибуции ЛС за предшествующие три года
- Выручка от дистрибуции лекарственных средств за предшествующие три года в сегменте государственных закупок
- Выручка от дистрибуции лекарственных средств за предшествующие три года в сегменте розничных продаж
- Положительная динамика роста продаж в сегменте государственных закупок;
- Положительная динамика роста продаж в сегменте розничных продаж;
- Развитая собственная логистическая инфраструктура потенциального Делового партнера;
- Развитая контрактная логистическая инфраструктура потенциального Коммерческого партнера;
- Площадь и технические характеристики основного склада (складов) фармацевтической продукции, филиалов и региональных складов;
- Количество с государственными и муниципальными заказчиками за предшествующие три года;
- Количество субъектов РФ, в которые осуществлялись поставки государственным и муниципальным заказчикам за предшествующие три года;
- История поставок по государственным контрактам на поставку лекарственных препаратов с региональными органами здравоохранения (такими как Департаменты, Министерства, Комитеты здравоохранения), заключенных за последние три года, по каждому году отдельно;
- Заверение об отсутствии упоминаний потенциального Коммерческого партнера в государственном реестре недобросовестных поставщиков;
- Средняя выручка от прямых продаж в аптечные сети потенциальным Коммерческим партнером за последние 3 (три) года;

- Количество и объемы продаж коммерческим клиентам, осуществляющим регулярные коммерческие закупки;
- Количество субъектов РФ, в которые осуществлялись коммерческие поставки за предшествующие три календарных года;
- Наличие прямых контрактов с производителями лекарственных средств;
- Наличие прямых контрактов с международными производителями лекарственных средств.

В целях развития рынка, стимулирования конкуренции, увеличения каналов сбыта, обеспечения доступности продукции для пациентов ООО «Ново Нордиск» вправе устанавливать отдельную единообразную методику оценки Коммерческих партнеров, имеющих в своей бизнес-структуре (модели ведения бизнеса) только розничных фармацевтических продавцов (аптеки, сеть аптек) в качестве покупателей продукции ООО «Ново Нордиск».

Соответствие потенциального Коммерческого партнера требованиям ООО «Ново Нордиск» в области Профессиональных компетенций и коммерческого потенциала сотрудничества устанавливается путем анализа информации, представленной потенциальным Коммерческим партнером, а также полученной из открытых источников, согласно вышеприведенному списку критериев, на основании внутренней методологии.

Недостаточный уровень профессиональных компетенций и коммерческого потенциала Коммерческого партнера, выявленный с использованием указанных критериев, может являться основанием для отказа ООО «Ново Нордиск» от вступления в договорные отношения с потенциальным Коммерческим партнером

4.4 Порядок проведения заседаний Коммерческого Комитета

Члены Коммерческого Комитета назначаются Корпоративным вице-президентом и генеральным менеджером Россия и Беларусь ООО «Ново Нордиск».

Коммерческий Комитет состоит из следующих представителей ООО «Ново Нордиск»:

- Корпоративный Вице-президент и Генеральный менеджер, Россия и Беларусь,
- Директор бизнес подразделения по работе в Бюджетном сегменте,
- Директор бизнес подразделения ГПП-1,
- Финансовый Директор,
- Коммерческий Директор,
- Директор по стратегическому планированию и развитию бизнеса,
- Директор по правовым вопросам, комплаенс и системе качества,

- Директор по доступу на рынок и работе с государственными структурами.

Заседание Коммерческого Комитета правомочно (имеет кворум), если на нем присутствуют или участвуют иным допустимым способом все члены Коммерческого Комитета.

Иными допустимыми способами участия в заседании Коммерческого Комитета являются:

- участие в заседании с использованием средств телефонной и видеосвязи;
- участие в заседании посредством предварительного направления членам Коммерческого Комитета своего мнения в письменной форме по всем вопросам повестки дня заседания.

Заседание Коммерческого Комитета созывается Коммерческим директором ООО «Ново Нордиск». Коммерческий директор направляет всем членам Коммерческого Комитета повестку дня заседания и выполняет роль секретаря заседания. Председателем Коммерческого Комитета выступает Корпоративный Вице-президент и Генеральный менеджер, Россия и Беларусь.

Протокол заседания составляется в течение 10 рабочих дней с даты принятия решения. Протокол заседания хранится у секретаря заседания в виде электронного документа в течение как минимум 5 (пяти) лет.

4.5 Принятие решения о сотрудничестве с потенциальным Коммерческим партнером

По результатам проведения Комплексной Оценки потенциального Коммерческого партнера Коммерческий Комитет принимает одно из следующих решений в порядке, предусмотренном в пункте 4.3. настоящей Политики:

- О заключении договора поставки с потенциальным Коммерческим партнером;
- Об отказе в заключении договора поставки с потенциальным Коммерческим партнером.

4.5.1 Решение о заключении договора поставки с потенциальным Коммерческим партнером принимается Коммерческим Комитетом простым большинством на основании результатов Комплексной Оценки. Результаты голосования отражаются в Протоколе заседания Коммерческого Комитета.

Уведомление о принятом решении направляется потенциальному Коммерческому партнеру в течение 10 (десяти) рабочих дней с момента его принятия и составления Протокола заседания посредством электронной, факсимильной или почтовой связи.

4.5.2 Решение об отказе в заключении договора поставки с потенциальным Коммерческим партнером принимается простым большинством на основании результатов Комплексной Оценки. Результаты голосования отражаются в Протоколе заседания Коммерческого Комитета.

Решение об отказе в заключении договора поставки с потенциальным Коммерческим партнером должно быть мотивированным и содержать перечень обнаруженных в результате проведенной проверки несоответствий, явившихся основанием для принятия такого решения. Решение об отказе в

заключении договора поставки принимается ООО «Ново Нордиск» на основании документально подтвержденных фактов.

Уведомление о принятом решении, содержащее мотивированный отказ, направляется потенциальному Коммерческому партнеру в течение 10 (десяти) рабочих дней с момента его принятия и составления Протокола решения посредством электронной, факсимильной или почтовой связи.

4.6 Прохождение Комплексной Оценки (Due Diligence) действующими партнерами

Действующие Коммерческие партнеры проходят полную регулярную процедуру Комплексной Оценки (Due Diligence) согласно положениям настоящей Политики не реже 1 раза в 3 года и не чаще 1 раза в год.

На ежегодной основе действующие Коммерческие Партнеры проходят процедуру Ежегодной сертификации в ГЭС КО. К процедуре Ежегодной сертификации применяются сроки, правила их исчисления, и критерии оценки, указанные в разделе 4 настоящей Политики.

В случае возникновения информации о потенциальных нарушениях принципов деловой этики, законодательства о защите конкуренции и законодательства об обращении лекарственных средств действующим Коммерческим партнером в рамках договорных взаимоотношений ООО «Ново Нордиск» вправе предпринять все необходимые разумные действия для уточнения информации и ее подтверждения (опровержения), в том числе осуществлять запросы разъяснений/комментариев у Коммерческих партнеров.

5 Общие условия поставок

Основная цель ООО «Ново Нордиск» состоит в том, чтобы максимально эффективно (точно, быстро и с наименьшими затратами) распространять лекарственные препараты производства компаний группы «Ново Нордиск» на территории Российской Федерации.

Принимая во внимание значительный опыт работы «Ново Нордиск» на российском фармацевтическом рынке Обществом были разработаны условия поставок, в наибольшей степени отвечающие поставленной цели – максимально эффективному распространению лекарственных препаратов.

В Обществе существует типовая форма договора дистрибуции для всех Коммерческих партнеров. Условия типовой формы договора дистрибуции отражают технические возможности Общества по организации поставки лекарственных препаратов, а также его маркетинговую стратегию.

Обществом заключаются два отдельных типовых договора дистрибуции с Коммерческими партнерами в отношении следующих категорий продукции: Инновационные инсулины и Прочая продукция. Описание категорий продукции изложено в п. 5.1. настоящей Политики.

Если по результатам проведенной Комплексной Оценки ООО «Ново Нордиск» принимает решение о заключении договора дистрибуции с Коммерческим партнером, Общество направляет Коммерческому партнеру типовую форму договора дистрибуции. Каждый договор заключается сроком до конца года, в течение которого планируются поставки.

В связи с необходимостью сдачи годовой отчетности по стандартам МСФО в рамках группы компаний Ново Нордиск в период государственных новогодних праздников ООО «Ново Нордиск» ежегодно в конце года приостанавливает операции (отгрузки товара, получение денежных средств, перечисление денежных средств) для своевременного завершения и сдачи отчетности. ООО «Ново Нордиск» заранее информирует Коммерческих партнеров о дате приостановления операций.

5.1 Продукция

Ассортимент продукции «Ново Нордиск» указан в Приложениях к типовому договору дистрибуции.

Вся продукция, производимая и/или поставляемая Обществом, подразделяется на две категории:

- «Иновационные инсулины», включающие в себя следующие торговые наименования продукции: «Райзодег® ФлексТач®», «Тресиба® ФлексТач®», «Тресиба® ФлексПен®», «Фиасп® ФлексТач®», «Фиасп® ФлексПен®», «НовоМикс® 30 ФлексПен®», «Левемир® ФлексПен®».
- «Прочая продукция», включающая в себя все остальные лекарственные препараты, производимые и/или поставляемые Обществом, кроме Иновационных инсулинов.

5.2 Общие условия поставки

Продукция отгружается Коммерческому партнеру с фармацевтического склада Общества.

Отгрузка осуществляется со склада Общества Коммерческому партнеру путем:

- передачи продукции уполномоченному представителю Коммерческого партнера;
- передачи продукции транспортному агентству, в соответствии с достигнутым сторонами соглашением.

5.3 Цена

Цены на продукцию указаны в Прайс-листе и являются одинаковыми для всех коммерческих партнеров. ООО «Ново Нордиск» оставляет за собой право в одностороннем порядке периодически изменять цены на продукцию с уведомлением об этом Коммерческого партнера в порядке, предусмотренном типовым договором дистрибуции.

5.4 Порядок и условия оплаты

5.4.1 В целях минимизации рисков неплатежей Общество работает со своими Коммерческими партнерами на условиях 100% предоплаты.

Исключение из вышеприведенного правила составляют Коммерческие партнеры, поставки которым в рамках договорных отношений с Обществом составили не менее указанных ниже количественных показателей, и данный

Коммерческий партнер доказал свою добросовестность в качестве делового партнера, не нарушая положений настоящей Политики и договора дистрибуции. С такими Коммерческими партнерами Общество работает на условиях последующей оплаты продукции в течение 60 - 90 дней с даты поставки:

- при условии осуществления закупок в размере не менее 1 000 000 000 (один миллиард) рублей без НДС для препаратов категории «Иновационные инсулины», с начала календарного года, и при условии полной и своевременной оплаты счетов на поставку Продукции по всем Договорам с Обществом. Отсрочка платежа – 60 дней;
- при условии осуществления закупок в течение 2 лет подряд в размере не менее 1 000 000 000 (один миллиард) рублей в год без НДС по препаратам категории «Иновационные инсулины», и при условии полной и своевременной оплаты счетов на поставку Продукции по всем договорам с Обществом Отсрочка платежа – 90 дней;

Если закупки препаратов категории «Иновационные инсулины» в течение календарного года составили менее 1 000 000 000 (один миллиард) рублей без НДС, то в последующем году Общество продолжит работу с Коммерческим партнером на условиях 100% предоплаты в отношении препаратов категории «Иновационные инсулины».

В отношении закупок Прочей продукции Общество работает со своими Коммерческими партнерами на условиях 100% предоплаты в течение года с момента заключения договора. По истечении этого срока Общество оставляет за собой право на предоставление отсрочки платежа в единообразном порядке.

- при условии осуществления закупок с начала календарного года в размере не менее 200 000 000 (двести миллионов) рублей без НДС по всем видам Прочей продукции, и при условии полной и своевременной оплаты счетов на поставку продукции по всем договорам с Обществом. Отсрочка платежа – 60 дней;
- при условии осуществления закупок с начала календарного года в размере не менее 500 000 000(пятиста миллионов) рублей в год без НДС по всем видам Прочей продукции, и при условии полной и своевременной оплаты счетов на поставку продукции по всем договорам с Обществом. Отсрочка платежа – 90 дней.

В случае предоставления отсрочки платежа Продавец устанавливает для Коммерческого партнера, индивидуальный кредитный лимит исходя из единообразных критериев, основываясь на единой внутренней кредитной методологии. Продавец информирует Коммерческого Партнера об установленном кредитном лимите и его изменениях официальным письмом. В случае превышения кредитного лимита Коммерческий партнер, имеющий право на закупки с отсрочкой платежа, вправе продолжить осуществлять закупки на условиях 100% предоплаты либо предоставив банковскую гарантию на сумму превышения кредитного лимита. Банковская гарантия должна носить безусловный и безотзывный характер; срок действия банковской гарантии должен превышать срок оплаты Продукции не менее чем на 15 дней; бенефициар – НОВО НОРДИСК. Такая банковская гарантия должна быть выпущена одним из банков, входящих одновременно:

- в список банков АО КБ «Ситибанк» для целей оказания услуги «Авиозо гаранций», и

- в Перечень банков, отвечающих установленным требованиям для принятия банковских гарантий для целей налогообложения, Минфин России.

Проект банковской гарантии подлежит обязательному предварительному согласованию с НОВО НОРДИСК.

Расходы, понесенные НОВО НОРДИСК в связи с использованием ДИСТРИБЬЮТОРОМ банковской гарантии для обеспечения обязательств по оплате поставленной Продукции, подлежат возмещению ДИСТРИБЬЮТОРОМ. Такие расходы включают в себя комиссии банка НОВО НОРДИСК за пользование услугой «Аviso гарантий», и/или расходы на нотариальное оформление и почтовые расходы, связанные с направлением требования о выплате по банковской гарантии.

Если Коммерческим партнером допущено нарушение настоящей Политики /или договора, в частности, но не ограничиваясь перечисленным, нарушены антикоррупционные положения, требования по соблюдению законодательства, требования по обращению с продукцией, приобретенной у Общества, Коммерческий партнер не считается добросовестным и теряет право на получение отсрочки платежа. К такому Коммерческому партнеру будут применяться требования, применяемые к потенциальным Коммерческим партнерам.

5.4.2 В случае допущения Коммерческим партнером однократной просрочки оплаты задолженности более 10 календарных дней или неоднократной просрочки оплаты задолженности более 5 календарных дней в течение календарного года условия оплаты на текущий и следующий год могут быть пересмотрены на основании решения, принятого Коммерческим Комитетом ООО «Ново Нордиск».

5.4.3 Отсрочка платежа согласно п. 5.4.1 применяется только если коэффициент финансовой устойчивости >0.3 . Формула расчета коэффициента финансовой устойчивости приведена в Приложении №1 к настоящей Политике. Для расчета коэффициента используются данные форм бухгалтерской отчетности.

В случае, если Коммерческий партнер не удовлетворяет вышеописанному критерию финансовой устойчивости, либо коэффициент финансовой устойчивости за текущий расчетный период отличается от предыдущего периода более чем на 0.2 пункта, риски, связанные с предоставлением ему условий оплаты, указанных в п. 5.4.1, могут быть дополнительно оценены Коммерческим Комитетом ООО «Ново Нордиск». Дополнительная оценка рисков включает в себя:

- Дополнительную оценку финансовой устойчивости партнера, основанную на последних доступных данных;
- Дополнительную оценку правоспособности и финансовой состоятельности;
- Оценку потенциального риска прекращения поставки продукции пациентам, получающим лечение в рамках государственных программ здравоохранения, в связи с прекращением / приостановлением поставок продукции Коммерческим партнером.

В целях расчета коэффициента финансовой устойчивости, Коммерческий партнер не позднее 31 октября каждого года предоставляет ООО «Ново Нордиск» копии финансовой отчетности (бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств, приложение к бухгалтерскому балансу, отчет о целевом

использовании денежных средств и аудиторское заключение, если компания подлежит аудиту) за последние 3 года и за 3 квартала текущего года (с отметкой налогового органа или заверенные иным образом).

В случае непредставления указанной выше информации Коммерческим партнером, условия оплаты на следующий год определяются в виде 100% предоплаты.

5.4.4 ООО «Ново Нордиск» оставляет за собой право предоставлять Коммерческим партнерам единообразные скидки и премии за достижение целевых показателей.

В целях развития рынка, стимулирования конкуренции, увеличения каналов сбыта, обеспечения доступности продукции для пациентов ООО «Ново Нордиск» вправе на отдельных единообразных условиях стимулировать продажу продукции Коммерческим партнерам, имеющим в своей бизнес-структуре (модели ведения бизнеса) только розничных фармацевтических продавцов (аптеки, сеть аптек) в качестве покупателей продукции ООО «Ново Нордиск».

5.4.5 В случае просрочки оплаты по любому из договоров поставки ООО «Ново Нордиск» вправе приостановить поставки Коммерческому партнеру, допустившему просрочку, а также вправе не размещать заказ в производство до момента осуществления просроченного платежа. Также ООО «Ново Нордиск» вправе потребовать осуществления дальнейших поставок на условиях до 100% предоплаты с одновременным обязательным погашением просроченного долга.

Ввиду высокой востребованности продукции и необходимости обеспечения бесперебойных поставок в адрес пациентов, в целях предотвращения социальной напряженности в регионах, а также предотвращения недобросовестных практик, связанных с попытками нанести вред деловой репутации ООО «Ново Нордиск», ООО «Ново Нордиск» может размещать и поддерживать актуальной информацию об актуальном Коммерческих партнеров на российском Интернет-сайте группы «Ново Нордиск»: www.novonordisk.ru

6 Система обеспечения качества

ООО «Ново Нордиск» и потенциальный партнер в своей деятельности руководствуются следующими документами и положениями российского законодательства в области обращения лекарственных средств, в том числе

- Федеральный закон от 12.04.2010 № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств»;
- Приказ Минпромторга России от 14.06.2013 N 916 «Об утверждении Правил надлежащей производственной практики» и, Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 03.11.2016 N 77 «Об утверждении Правил надлежащей производственной практики Евразийского экономического союза»;
- Приказ Минздравсоцразвития РФ от 23.08.2010 N 706н «Об утверждении правил хранения лекарственных средств»;
- Приказ Минздрава России от 31.08.2016 N 646н «Об утверждении Правил надлежащей практики хранения и перевозки лекарственных препаратов для медицинского применения»;

- Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 03.11.2016 N 80 «Об утверждении Правил надлежащей дистрибуторской практики в рамках Евразийского экономического союза».

Согласно «Правилам производства и контроля качества лекарственных средств» одним из основополагающих принципов фармацевтической системы качества является анализ и управление рисками для качества, связанных с неудовлетворительными безопасностью, качеством, эффективностью лекарственных средств. При разработке мероприятий по управлению рисками производитель должен учитывать деятельность организаций оптовой торговли лекарственными средствами. Учитывая термолабильность препаратов и их чувствительность к температурным отклонениям, а также их особую социальную значимость для пациентов, лекарственные препараты производства группы «Ново Нордиск» являются препаратами, транспортировка и хранение которых должны осуществляться в условиях контролируемой холодовой цепи до момента доставки конечному потребителю. Таким образом, для ООО «Ново Нордиск» важно, чтобы Коммерческий партнер придерживался в своей деятельности «Правила надлежащей практики хранения и перевозки лекарственных препаратов для медицинского применения» (Приказ № 646н от 31.08.2016 г.).

7 Основания для приостановления / отказа ООО «Ново Нордиск» от исполнения договорных обязательств

ООО «Ново Нордиск» оставляет за собой право отказаться от исполнения договорных обязательств (приостановить исполнение обязательств) и расторгнуть договор с существующим Коммерческим партнером в случаях существенных нарушений со стороны Коммерческого партнера, указанных в Типовом договоре дистрибуции ООО «Ново Нордиск», включая положения о деловой этике, однократной задержки оплаты по счетам за поставленную Продукцию на срок 30 и более дней, неоднократной задержки оплаты по счетам за поставленную Продукцию на срок 10 и более календарных дней, существенных нарушений в системе обеспечения качества, а также в случаях, предусмотренных действующей Политикой, включая, но не ограничиваясь, случаями обнаружения несоответствий критериям оценки, перечисленным в разделе 4 настоящей Политики.

8 Отсутствие закупок в рамках договора

В случае закупок Коммерческим партнером в течение года по действующему договору дистрибуции препаратов категории «инновационные инсулины» на сумму менее 120 миллионов рублей без учёта НДС или, в случае заключения Договора дистрибуции после 01 марта, среднемесячных закупок Коммерческим партнером на сумму менее 10 миллионов рублей без учета НДС ООО «Ново Нордиск» вправе не подписывать договор дистрибуции по препаратам категории «Инновационные инсулины» с Коммерческим партнером на следующий год. В случае закупок Коммерческим партнером в течение года по действующему договору Прочей продукции на сумму менее 50 миллионов рублей без учёта НДС или, в случае заключения Договора дистрибуции после 01 марта, среднемесячных закупок Коммерческим партнером на сумму менее 5 миллионов рублей без учета НДС ООО «Ново

«Нордиск» вправе не подписывать Договор дистрибуции по Прочей продукции с Коммерческим партнером на следующий год. Продление договора на следующий год регулируется разделом 9 настоящей Политики. В случае заключения нового договора по результатам прохождения Комплексной Оценки (Due diligence) и отсутствия закупок Коммерческим партнером в течение 6-ти месяцев в рамках нового договора, ООО «Ново Нордиск» вправе в одностороннем внесудебном порядке отказаться от исполнения действующего договора дистрибуции, направив письменное уведомление Коммерческому партнеру.

В случае отсутствия закупок Коммерческим партнером по действующему договору и наличия у ООО «Ново Нордиск» информации об осуществлении Коммерческим партнером поставок продукции по ценам ниже отпускных цен ООО «Ново Нордиск» в целях предотвращения поставок контрафактной продукции ООО «Ново Нордиск» вправе обратиться к Коммерческому партнеру за получением информации касательно источников приобретения продукции. В случае наличия признаков поставки продукции с нарушением российского законодательства ООО «Ново Нордиск» оставляет за собой право передать информацию в уполномоченные государственные органы для проведения расследования в установленном законом порядке.

9 Продление договора на очередной календарный год

Договор, заключенный с Коммерческим партнером, действует в течение срока его действия и не продлевается автоматически на очередной календарный год. В случае если Коммерческий партнер намеревается продолжать взаимодействие с ООО «Ново Нордиск» в рамках договора дистрибуции, он обязан уведомить о своем намерении ООО «Ново Нордиск» не позднее 3 месяцев до истечения срока действующего договора и пройти Ежегодную сертификацию (включая, но не ограничиваясь, предоставление ответов на уточняющие вопросы со стороны ООО «Ново Нордиск» при их наличии) или Комплексную Оценку, если с момента проведения прошлой Комплексной Оценки в отношении Коммерческого партнера прошло более двух с половиной лет. Отсутствие своевременного уведомления о намерении продолжать взаимодействие с ООО «Ново Нордиск» со стороны Коммерческого Партнера, предоставление в процессе прохождения Ежегодной сертификации/Комплексной оценки неполной и/или недостоверной информации и/или непредоставление информации и сведений, поименованных в соответствующих формах, ст. 4 настоящей Политики и Договоре (включая, но не ограничиваясь, отсутствие ответов по существу на дополнительные уточняющие запросы ООО «Ново Нордиск») может послужить основанием для отказа ООО «Ново Нордиск» в продлении договора с Коммерческим партнером на очередной срок.

Решение о продлении договора/отказе в продлении договора с Коммерческим партнером принимается Коммерческим комитетом ООО «Ново Нордиск» согласно процедуре, установленной п. 4.3-4.4. раздела 4 настоящей Политики и доводится до сведения партнера не позднее чем за 10 (десять) рабочих дней, до даты окончания срока действия договора посредством электронной, факсимильной или почтовой связи.

10 Заключительные положения

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

предоставляться третьим лицам, заинтересованным в установлении договорных отношений с ООО «Ново Нордиск».

В целях удобства ознакомления с положениями Политики документ размещается на российском Интернет-сайте группы «Ново Нордиск»: www.novonordisk.ru.

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

Приложение № 1

к Политике ООО «Ново Нордиск»
в отношении Коммерческих партнеров

Коэффициент финансовой устойчивости

ООО «Ново Нордиск» определяет финансовую устойчивость Коммерческих партнеров на основе расчетного коэффициента финансовой устойчивости (КФУ), представленного в формуле ниже. Все расчетные данные содержатся в балансовом отчете и отчете о прибылях и убытках. Описания формул содержат соответствующие ссылки на коды строк форм бухгалтерской отчетности. КФУ рассчитывается по формуле:

$KFU = 0.2\beta_1 + 0.1\beta_2 + 0.15\beta_3 + 0.05\beta_4 + 0.2\beta_5 + 0.05\beta_6 + 0.05\beta_7 + 0.2\beta_8$, в которой

β_1 равен 1, если Коэффициент текущей ликвидности > 1.0, и 0, если данное условие не выполняется.

- Коэффициент текущей ликвидности = Оборотные активы (стр. 1200 – Бухгалтерского баланса) / Краткосрочные обязательства (стр. 1500 – Бухгалтерского баланса)

β_2 равен 1, если Коэффициент быстрой ликвидности > 0.6 и 0, если данное условие не выполняется.

- Коэффициент быстрой ликвидности = (Оборотные активы (стр. 1200 – Бухгалтерского баланса) – Запасы (стр. 1210 – Бухгалтерского баланса)) / Краткосрочные обязательства (стр. 1500 – Бухгалтерского баланса)

β_3 равен 1, если Суммарные обязательства к капиталу < 2.9, и 0, если данное условие не выполняется.

- Суммарные обязательства к капиталу = (Долгосрочные обязательства (стр. 1400 – Бухгалтерского баланса) + Краткосрочные обязательства (стр. 1500 – Бухгалтерского баланса)) / Капитал и резервы (стр. 1300 – Бухгалтерского баланса)

β_4 равен 1, если Суммарные обязательства к выручке < 0.3, и 0, если данное условие не выполняется.

- Суммарные обязательства к выручке = [(Долгосрочные обязательства начало года (стр. 1400 – Бухгалтерского баланса) + (Долгосрочные обязательства конец года (стр. 1400 – Бухгалтерского баланса)) / 2 + (Краткосрочные обязательства начало года (стр. 1500 – Бухгалтерского баланса) + Краткосрочные обязательства конец года (стр. 1500 – Бухгалтерского баланса)) / 2] / Выручка (стр. 2110 – Отчета о прибылях и убытках)

β_5 равен 1, если Рентабельность чистой прибыли > 0.7%, и 0, если данное условие не выполняется.

- Рентабельность чистой прибыли = Чистая прибыль (убыток) (стр. 2400 – Отчета о прибылях и убытках) / Выручка (стр. 2110 – Отчета о прибылях и убытках)

β_6 равен 1, если Рентабельность активов > 1.6%, и 0, если данное условие не выполняется.

- Рентабельность активов = Чистая прибыль (убыток) (стр. 2400 – Отчета о прибылях и убытках) / [(Баланс начало года (стр. 1600 – Бухгалтерского баланса) + (Баланс конец года (стр. 1600 – Бухгалтерского баланса)) / 2]

β_7 равен 1, если Срок погашения дебиторской задолженности < Срок погашения кредиторской задолженности, и 0, если данное условие не выполняется.

- Срок погашения дебиторской задолженности = $((\text{Дебиторская задолженность начало года (стр. 1230 - Бухгалтерского баланса)} + \text{(Дебиторская задолженность конец года (стр. 1230 - Бухгалтерского баланса))} / 2) / \text{Выручка (стр. 2110 - Отчета о прибылях и убытках)}) * 365$
- Срок погашения кредиторской задолженности = $\text{Кредиторская задолженность (стр. 1520 - Бухгалтерского баланса)} / (\text{Себестоимость продаж (стр. 2120 - Бухгалтерского баланса)} / 365)$

β_8 равен 1, если Срок погашения кредиторской задолженности < 107, и 0, если данное условие не выполняется.

- Срок погашения кредиторской задолженности = $\text{Кредиторская задолженность (стр. 1520 - Бухгалтерского баланса)} / (\text{Себестоимость продаж (стр. 2120 - Бухгалтерского баланса)} / 365)$

Корпоративный Вице-президент и
Генеральный менеджер, Россия и Беларусь



Яннис Маллис

Генеральный директор



Иванищева И.Г.