

Раздел I. Общие положения

Статья 1. Определения

1. **Дистрибьюторы** – юридические лица и/ или индивидуальные предприниматели, приобретающие Продукцию у Компании в целях ее дальнейшего распространения на территории Российской Федерации и прошедшие процедуру отбора в соответствии с настоящей Политикой, и, соответственно, получившие статус Дистрибьютора и заключившие с Компанией Договор поставки.
2. **Договор поставки** – рамочный договор, заключаемый между Компанией и Дистрибьютором, согласно условиям которого Дистрибьютор приобретает Продукцию в целях ее дальнейшей реализации (осуществления функции Дистрибьютора Компании). Договоры различаются по условиям оплаты и порядку поставки. На основании протоколов разногласий в протоколы могут вноситься изменения, согласованные сторонами.
3. **Закон о защите конкуренции** - Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции».
4. **Компания** – Общество с ограниченной ответственностью «Рош Диабетес Кеа Рус» (ОГРН: 1167746455678), созданное по законодательству Российской Федерации и имеющее основное место деятельности по адресу: 107031, г. Москва, Трубная пл., 2, помещение I, комната 426.
5. **Оценочный комитет** - постоянно действующий орган Компании, формируемый из числа штатных сотрудников Компании на основании Приказа Генерального директора, ответственный за принятие решения о сотрудничестве с потенциальным / действующим Дистрибьютором.
6. **Политика** – настоящая Коммерческая политика Компании.
7. **Продукция** – медицинские приборы и расходные материалы к ним для проведения самостоятельного анализа уровня сахара в крови человека при диагностировании и самоконтроле при сахарном диабете, для профилактики и лечения сахарного диабета, в том числе: глюкометры, инсулиновые помпы, устройства для прокалывания пальца, расходные материалы (тест-полоски, ланцеты, контрольные растворы, иглы, катетеры), системы обработки данных.
8. **Процедура отбора** - процедура принятия решения о сотрудничестве с потенциальным / действующим Дистрибьютором по реализации Продукции Компании.

CONTROLLED DOCUMENT

THIS printed copy is produced on 6 December 2019 and will not be updated. Please check the local Intranet for the current approved version.

Статья 1.1. Роли и полномочия

1. **Генеральный директор** утверждает данную Политику и отвечает за ее реализацию в целом.
2. **Руководитель группы коммерческих продаж и Руководитель группы правовой поддержки** отвечают за разработку, внедрение и использование данной Политики и связанных с ней процедур в подразделениях.
3. **Руководитель отдела качества, регуляторных вопросов и комплаенс** отвечает за организацию и проведение проверки Дистрибьютора по вопросам, отраженным в настоящей Политике.
4. **Сотрудники отделов** отвечают за правильность исполнения данной Политики и связанных с ней процедур на своих рабочих местах.

Статья 2. Цели настоящей Политики

1. Настоящая Политика направлена на стандартизацию и регулирование деятельности Компании на территории Российской Федерации по продаже и правомерному стимулированию продаж Продукции.
2. При осуществлении деятельности по реализации Продукции Компания делает все возможное, чтобы в процессе деятельности соответствовать самым высоким стандартам качества. Ключевыми задачами Компании при осуществлении своей деятельности являются обеспечение безопасности Продукции, обеспечение доверия к Продукции и сокращение стоимости Продукции для розничных потребителей. Указанные принципы реализуются на основании недискриминационной сбытовой политики Компании.
3. Вышеуказанные задачи могут быть выполнены только при условии четкой регламентации взаимоотношений Компании с Дистрибьюторами. Настоящая Политика определяет порядок взаимодействия Компании с Дистрибьюторами в отношении Продукции и устанавливает критерии их отбора, общие условия поставок и основные принципы дальнейшего коммерческого взаимодействия с Дистрибьюторами, а также критерии, на основании которых Компания вправе расторгнуть договорные отношения с Дистрибьюторами.
4. Настоящая Политика является источником информации для потенциальных и действующих Дистрибьюторов, регулирующим принципы деятельности Компании с целью создания максимально понятных, обоснованных и прозрачных общих условий реализации Продукции и недопущения дискриминации.
5. Вводя в действие настоящую Политику, Компания стремится создать ясные и прозрачные условия оценки деятельности для всех Дистрибьюторов. Принятие настоящей Политики

CONTROLLED DOCUMENT

THIS printed copy is produced on 6 December 2019 and will not be updated. Please check the local Intranet for the current approved version.

вызвано стремлением Компании продолжать осуществлять взаимодействие с Дистрибьюторами в полном соответствии с требованиями Закона о защите конкуренции.

Статья 3. Область применения настоящей Политики

1. Настоящая Политика устанавливает основные принципы хозяйственной деятельности Компании по реализации Продукции **в географических границах Российской Федерации**. В случае если потенциальный или действующий Дистрибьютор намерен реализовывать Продукцию за пределами Российской Федерации, он должен обратиться к Компании для заключения отдельного договора, соответствующего регуляторным требованиям страны реализации. Продукция, произведенная для российского рынка, в соответствии с регуляторными требованиями РФ, не может поставляться за пределы РФ, если она не соответствует регуляторным требованиям страны реализации.
2. Являясь важным элементом системы внутреннего контроля, настоящая Политика должна применяться и считаться обязательной для всех работников Компании. Настоящая Политика в обязательном порядке доводится до сведения всех работников Компании. Компания несет ответственность за исполнение настоящей Политики.

Статья 4. Порядок принятия и изменения

Политика утверждается Компанией в форме внутреннего документа в соответствии с уставом Компании.

Раздел II. Отбор Дистрибьюторов

Статья 5. Критерии оценки

1. Компания проводит оценку потенциального Дистрибьютора/действующего Дистрибьютора на соответствие установленным критериям в случаях:
 - 1) поступления заявки в свободной форме и всех необходимых документов, названных в настоящей Политике, на заключение Договора поставки от потенциального Дистрибьютора;
 - 2) истечения одного года после предшествующей проверки действующего Дистрибьютора.
2. Компания обеспечивает отсутствие дискриминации при оценке потенциальных и действующих Дистрибьюторов.
3. Потенциальный Дистрибьютор / действующий Дистрибьютор оценивается на соответствие следующим критериям:
 - 1) Юридический критерий;

CONTROLLED DOCUMENT

THIS printed copy is produced on 6 December 2019 and will not be updated. Please check the local Intranet for the current approved version.

- 2) Финансовый критерий;
 - 3) Репутационный критерий;
 - 4) Технический критерий.
4. Все потенциальные Дистрибьюторы, желающие заключить Договор поставки с Компанией, направляют в Компанию документы, предусмотренные в Приложении 1 к настоящей Политике. Потенциальный / действующий Дистрибьютор при предоставлении документов и информации в Компанию дает согласие на передачу в адрес Компании указанных в документах персональных данных.

Статья 5.1. Юридический критерий

1. В целях подтверждения соответствия юридическому критерию отбора потенциальный/действующий Дистрибьютор представляет указанные в таблице ниже документы в виде сканированных копий, заверенных подписью уполномоченного лица, по электронной почте Компании (оригиналы документов предоставляются по запросу Компании):

Критерии оценки соответствия юридическому критерию	Запрашиваемые документы и информация
1) Наличие надлежащей регистрации потенциального / действующего Дистрибьютора в качестве юридического лица либо индивидуального предпринимателя	Для юридических лиц: 1) Копия свидетельства о государственной регистрации юридического лица (ОГРН); 2) Копия свидетельства о постановке на учет в налоговом органе (ИНН); 3) Копия устава или иных учредительных документов.
	Для индивидуальных предпринимателей: 1) Копия документа, удостоверяющего личность (паспорт); 2) Копия свидетельства о регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя (ОГРНИП);

CONTROLLED DOCUMENT

THIS printed copy is produced on 6 December 2019 and will not be updated. Please check the local Intranet for the current approved version.

	3) Копия свидетельства о постановке на учет в налоговом органе (ИНН).
2) Наличие заполненной карточки контрагента	Карточка контрагента составляется в произвольной форме и включает следующие обязательные реквизиты: Для юридических лиц - наименование, фактический и юридический адрес, телефон, факс, адрес электронной почты, ИНН, КПП, номер расчетного счета и наименование банка, ФИО генерального директора, печать организации (при наличии); Для индивидуальных предпринимателей - ФИО индивидуального предпринимателя, данные свидетельства ОГРНИП, фактический адрес, телефон, факс, адрес электронной почты, ИНН, номер расчетного счета и наименование банка, подпись индивидуального предпринимателя.
3) Наличие подтверждения полномочий лица, действующего от имени потенциального/действующего Дистрибьютора	1) Копия решения (протокола) о назначении единоличного исполнительного органа или иной документ, предусмотренный уставом; 2) Доверенность, удостоверяющая полномочия лица на подписание Договора поставки с Компанией (в случае, если Договор будет подписываться не единоличным исполнительным органом потенциального/действующего Дистрибьютора).
4) Наличие необходимых корпоративных одобрений на заключение Договора поставки как крупной сделки либо сделки с заинтересованностью (если применимо и предусмотрено уставом потенциального/действующего Дистрибьютора)	Решение (протокол) об одобрении крупной сделки или сделки с заинтересованностью (если применимо и предусмотрено уставом потенциального/действующего Дистрибьютора). В случае отсутствия необходимости получения одобрения предоставляется письмо за подписью уполномоченного лица потенциального/действующего Дистрибьютора, содержащее сведения об отсутствии необходимости получения одобрения.

CONTROLLED DOCUMENT

THIS printed copy is produced on 6 December 2019 and will not be updated. Please check the local Intranet for the current approved version.

Статья 5.2. Финансовый критерий

1. В целях подтверждения соответствия финансовому критерию отбора потенциальный/действующий Дистрибьютор представляет указанные в таблице ниже документы в виде сканированных копий, заверенных подписью уполномоченного лица, по электронной почте Компании (оригиналы документов предоставляются по запросу Компании):

Критерии оценки соответствия финансовому критерию	Запрашиваемые документы и информация
1) Отсутствие 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/действующего Дистрибьютора по данным бухгалтерской отчетности за последний завершенный период	Справка об отсутствии задолженности либо письмо-заверение, подтверждающее отсутствие задолженности, либо Данные Системы «Спарк-Интерфакс».
2) В отношении потенциального/действующего Дистрибьютора не осуществляется процедура ликвидации, отсутствует решение арбитражного суда о признании потенциального/действующего Дистрибьютора банкротом и введении любой процедуры банкротства	Письмо за подписью уполномоченного лица потенциального/действующего Дистрибьютора, содержащее сведения о неосуществлении процедуры ликвидации, об отсутствии вступившего в законную силу решения арбитражного суда о признании потенциального/действующего Дистрибьютора банкротом и (или) введении любой процедуры банкротства.
3) Деятельность потенциального/действующего Дистрибьютора не приостановлена в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации	Письмо за подписью уполномоченного лица потенциального/действующего Дистрибьютора, содержащее сведения об отсутствии приостановления деятельности по любым основаниям, предусмотренным законодательством Российской Федерации.

CONTROLLED DOCUMENT

THIS printed copy is produced on 6 December 2019 and will not be updated. Please check the local Intranet for the current approved version.

4) Данные бухгалтерской отчетности свидетельствуют о финансовой устойчивости потенциального / действующего Дистрибьютора Финансово устойчивым признается потенциальный / действующий Дистрибьютор, чистая прибыль по балансам которого за последние три года, предшествующие дате направления документов Компании, не принимала отрицательных значений	Для юридических лиц: 1) Бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках на последнюю отчетную дату со штампом налогового органа о принятии; 2) В случае применения УСНО – налоговая декларация по налогу, уплачиваемому в связи с применением УСНО, на последнюю отчетную дату со штампом налогового органа о принятии; 3) Декларация по налогу на прибыль на последнюю отчетную дату. Для индивидуальных предпринимателей: 1) Выписка из книги учета доходов и расходов и хозяйственных операций на последнюю отчетную дату; 2) В случае применения УСНО – налоговая декларация по налогу, уплачиваемому в связи с применением УСНО. Для вновь созданных индивидуальных предпринимателей данные документы предоставляются не позднее, чем через 6 (шесть) месяцев после начала деятельности.
--	--

Статья 5.3 Репутационный критерий

1. В процессе установления соответствия потенциального / действующего Дистрибьютора репутационному критерию Компания проверяет следующие сведения:
 - 1) Отсутствие судимости и (или) уголовного преследования за совершение преступлений в сфере экономики в отношении лиц, занимающих руководящие должности потенциального / действующего Дистрибьютора и (или) способных

CONTROLLED DOCUMENT

THIS printed copy is produced on 6 December 2019 and will not be updated. Please check the local Intranet for the current approved version.

оказывать решающее влияние на принятие решений потенциальным / действующим Дистрибьютором (учредители, акционеры);

- 2) Отсутствие за последние 3 (три) года установленных вступившим в законную силу решением суда и/или решением уполномоченного органа исполнительной власти, ответственного за осуществление надзора в области оборота медицинских изделий, нарушений в области поставок контрафактных, фальсифицированных и недоброкачественных медицинских изделий или иной продукции, содержащих признаки преступлений;
 - 3) Отсутствие за последние 3 (три) года установленных вступившим в законную силу решением суда фактов участия потенциального / действующего Дистрибьютора в картелях, содержащих признаки составов преступлений, предусмотренных ст. 178 УК РФ;
 - 4) Отсутствие документально установленных фактов нарушения потенциальным / действующим Дистрибьютором, его владельцами, лицами, занимающими руководящие должности, российского законодательства о противодействии коррупции;
 - 5) Отсутствие за последние 3 (три) года фактов включения потенциального / действующего Дистрибьютора в реестр недобросовестных поставщиков, предусмотренный статьей 104 Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и статьей 5 Федерального закона от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»;
2. В процессе установления соответствия потенциального / действующего Дистрибьютора репутационному критерию Компания запрашивает письмо-заверение в отношении обстоятельств, указанных в п. 1 настоящей статьи. Письмо предоставляется в виде сканированной копии, заверенной подписью уполномоченного лица, по электронной почте Компании.
 3. Также Компания может направить потенциальному Дистрибьютору запрос дополнительной информации по форме Приложения 5 к настоящей Политике. Сведения и документы в соответствии с указанным Приложением 5 предоставляются потенциальным Дистрибьютором на добровольной основе. Отказ от предоставления /

предоставление информации и документов в неполном объеме не могут служить основанием для отказа в заключении Договора поставки.

Статья 5.4 Технический критерий

1. В процессе установления соответствия потенциального / действующего Дистрибьютора техническому критерию Компания проверяет сведения, указанные в Минимальных требованиях к дистрибуции, являющихся Приложением 2 к настоящей Политике.
2. В процессе установления соответствия потенциального / действующего Дистрибьютора техническому критерию Компания запрашивает письмо-заверение о возможности соблюдения потенциальным / действующим Дистрибьютором технических требований, описанных в Минимальных требованиях к дистрибуции. Письмо предоставляется в виде сканированной копии, заверенной подписью уполномоченного лица, по электронной почте Компании (оригинал документа предоставляется по запросу Компании).

Статья 6. Порядок оценки потенциального/действующего Дистрибьютора

1. Процедура отбора осуществляется на основании анализа документации, предоставленной потенциальным / действующим Дистрибьютором.
2. Процедура отбора включает в себя следующие стадии:
 - 1) Обращение потенциального Дистрибьютора к Компании с предложением о сотрудничестве;
 - 2) Направление Компанией потенциальному Дистрибьютору перечня документов, необходимых для прохождения комплексной экспертизы, в соответствии с Приложением 1 к настоящей Политике;
 - 3) Получение Компанией информации и документов от потенциального Дистрибьютора;
 - 4) Комплексная экспертиза документов и информации (включая возможность дополнительного запроса документов и информации) в отношении потенциального Дистрибьютора;
 - 5) Принятие решения Оценочным комитетом о возможности заключения Договора поставки с потенциальным Дистрибьютором.
3. Заявки направляются потенциальными Дистрибьюторами по электронной почте в адрес Компании на margarita.buryagina@roche.com. О начале проведения Процедуры отбора потенциальный Дистрибьютор уведомляется путем направления Компанией письма (Почтой России либо курьерской доставкой), содержащего перечень документов и информации, которые потребуются Компании для проведения Процедуры отбора. Запрос документов и информации направляется Компанией в течение 5 (пяти) рабочих дней с

CONTROLLED DOCUMENT

THIS printed copy is produced on 6 December 2019 and will not be updated. Please check the local Intranet for the current approved version.

момента поступления заявки от потенциального Дистрибьютора / истечения одного года с момента последней Комплексной экспертизы действующего Дистрибьютора.

Статья 6.1. Порядок формирования и функции Оценочного комитета

1. Решение о возможности заключения/продления Договора поставки с потенциальным/действующим Дистрибьютором принимается Оценочным комитетом по результатам проведения экспертизы документов потенциального / действующего Дистрибьютора на соответствие критериям отбора, установленным Политикой.
2. Оценочный комитет состоит из 5 (пяти) представителей Компании:
 - 1) Генерального директора Компании (либо уполномоченного им по приказу иного сотрудника) – Председатель Оценочного комитета;
 - 2) Сотрудника группы правовой поддержки;
 - 3) Сотрудника отдела финансов и коммерческих операций;
 - 4) Сотрудника отдела качества, регуляторных вопросов и комплаенс;
 - 5) Руководителя группы коммерческих продаж.
3. В случае назначения иного сотрудника Председателем Оценочного комитета действует принцип недопустимости одновременного участия такого сотрудника в заседаниях комитета от лица группы правовой поддержки, отдела финансов и коммерческих операций, отдела качества, регуляторных вопросов и комплаенс, группы коммерческих продаж.
4. Оценочный комитет проводит экспертизу представленной документации в течение 30 (тридцати) календарных дней с момента получения всех документов от потенциального / действующего Дистрибьютора. В рамках проверки Компанией анализируются информация и документы, указанные в статьях 5.1-5.4 настоящей Политики.
5. В ходе проведения экспертизы сведений и документов, представленных потенциальным/действующим Дистрибьютором, Компания, в случае необходимости, вправе задавать уточняющие вопросы, на которые потенциальный/действующий Дистрибьютор обязан ответить в полном объеме. При этом Компания не вправе запрашивать документы и (или) информацию, не предусмотренные Политикой. Общий срок анализа документации с учетом предоставления разъяснений потенциальным/действующим Дистрибьютором на поставленные вопросы не должен превышать 2 (два) месяца. В случае если срок ответа потенциального/действующего Дистрибьютора на поставленный вопрос превышает 30 (тридцать) календарных дней, проверка прекращается, и Компания отказывает потенциальному/действующему Дистрибьютору в заключении или продлении Договора поставки. При этом потенциальный Дистрибьютор вправе заново обратиться в Компанию для повторного прохождения Процедуры отбора.

CONTROLLED DOCUMENT

THIS printed copy is produced on 6 December 2019 and will not be updated. Please check the local Intranet for the current approved version.

Статья 6.2. Порядок проведения заседаний Оценочного комитета

1. Оценочный комитет проводит заседания не реже одного раза в год для целей:
 - 1) оценки потенциальных Дистрибьюторов в порядке, утвержденном настоящей Политикой;
 - 2) оценки действующих Дистрибьюторов по истечении одного года после проверки.
2. Заседание Оценочного комитета имеет кворум, если на нем присутствуют или участвуют иным допустимым способом все члены Оценочного комитета.
3. Иными допустимыми способами участия в заседании Оценочного комитета являются:
 - 1) участие в заседании с использованием средств телефонной и видеосвязи;
 - 2) участие в заседании посредством предварительного направления членам Оценочного комитета своего мнения, выраженного в письменной форме с использованием корпоративной электронной почты в отношении вопросов, определенных в повестке дня.
4. Заседание Оценочного комитета, как правило, организуется Исполнительным секретарем Оценочного комитета, назначаемым Приказом Генерального директора:
 - 1) после получения информации о поступлении документов потенциального Дистрибьютора либо
 - 2) по плану очередной переоценки Дистрибьютора, либо
 - 3) при возникновении необходимости внеочередного заседания в связи с необходимостью коллективного принятия любых решений по взаимодействию с Дистрибьютором на основании настоящей Политики.

Исполнительный секретарь с использованием средств электронной связи направляет всем членам Оценочного комитета повестку дня заседания. При необходимости заседание Оценочного комитета может быть также инициировано любым членом Оценочного комитета.

5. После анализа повестки дня Генеральный директор Компании принимает решение о наличии действительной необходимости и дате проведения заседания Оценочного комитета, о чем оповещает всех членов Оценочного комитета.

CONTROLLED DOCUMENT

THIS printed copy is produced on 6 December 2019 and will not be updated. Please check the local Intranet for the current approved version.

Статья 6.3. Порядок принятия решений Оценочным комитетом

1. Результатом оценки потенциального или действующего Дистрибьютора является принятие Оценочным комитетом одного из следующих решений:
 - 1) о возможности заключения/продления срока действия Договора поставки с потенциальным/действующим Дистрибьютором;
 - 2) об отказе в заключении/продлении срока действия Договора поставки с потенциальным / действующим Дистрибьютором.
2. Решение о возможности сотрудничества путем заключения Договора поставки или об отказе в заключении Договора поставки с потенциальным или действующим Дистрибьютором принимается Оценочным комитетом единогласно на основании критериев, установленных Политикой.
3. Решение об отказе в заключении/продлении срока действия Договора поставки с потенциальным или действующим Дистрибьютором должно быть мотивированным и содержать перечень обнаруженных в результате проведенной комплексной экспертизы документов несоответствий, явившихся основанием для принятия такого решения.
4. Потенциальный или действующий Дистрибьютор вправе подать повторную заявку на заключение/продление срока действия Договора поставки после устранения выявленных несоответствий. Рассмотрение повторной заявки проводится в общем порядке, предусмотренном настоящей Политикой.
5. Результаты голосования отражаются в Протоколе заседания Оценочного комитета, форма которого приведена в Приложении 3 к настоящей Политике.
6. Протокол заседания составляется, утверждается Председателем Оценочного комитета и подписывается членами Оценочного комитета в течение 10-ти рабочих дней с даты принятия решения. Протокол заседания хранится Оценочным комитетом Компании в течение как минимум 10 (десяти) лет, в соответствии с правилами хранения, принятыми в Компании.
7. Письменное решение направляется в виде сканированной копии потенциальному или действующему Дистрибьютору в течение 3 (трех) рабочих дней с момента утверждения Протокола заседания посредством электронной, факсимильной, почтовой связи или

- курьерской службы с уведомлением о вручении/прочтении (при отправлении электронной связью).
8. Договор поставки заключается с потенциальным Дистрибьютором в течение 35 (тридцати пяти) календарных дней с момента принятия решения Оценочного комитета. Данный срок может быть продлен в случае ведения преддоговорных переговоров.

Статья 6.4. Основания для прекращения (отказа в заключении) Договора поставки

Компания отказывает в заключении Договора поставки с потенциальным Дистрибьютором, а заключенный Договор поставки прекращается в следующих случаях:

- 1) Предоставление потенциальным Дистрибьютором недостоверной информации при заключении Договора поставки или в ходе Процедуры отбора;
- 2) Наступление обстоятельств, в связи с которыми Дистрибьютор перестал отвечать критериям отбора Дистрибьюторов, изложенным в настоящей Политике;
- 3) Существенное нарушение Договора поставки со стороны Дистрибьютора в значении пункта 2 статьи 450 Гражданского кодекса Российской Федерации;
- 4) Нарушение условий Договора поставки и не устранение нарушения в течение 30 дней после получения письменного уведомления от Компании.

Раздел III. Коммерческие условия

Статья 7. Минимальные объемы поставок Продукции

1. С учетом затрат Компании на формирование, обработку и осуществление поставки Продукции, а также принимая во внимание необходимость обеспечения экономической рентабельности и надлежащего планирования товарных остатков, каждый Дистрибьютор должен иметь возможность и принять на себя обязательство по приобретению минимального годового объема Продукции. Такие требования определяются в статье 7.1 настоящей Политики.
2. В случае несогласия потенциального Дистрибьютора на подписание Договора поставки на вышеуказанных условиях, Компания отказывает в заключении соответствующего договора. В случае невыполнения вышеуказанных условий в ходе исполнения заключенного Договора поставки, Компания отказывается от исполнения такого договора в одностороннем порядке, за исключением принятых на себя обязательств по поставке конкретной партии Продукции, и/или вправе не продлевать договор на следующий срок.

Статья 7.1. Минимальный годовой объем Продукции

Минимальный объем Продукции, который любой Дистрибьютор должен приобрести в течение двенадцати месяцев, составляет 10 000 000 руб., с учетом скидок и без учета НДС в рамках одного заключенного Договора поставки.

Статья 8. Договор поставки

1. Типовая форма Договора поставки для всех Дистрибьюторов является Приложением 4 настоящей Политике.
2. В процессе переговоров в типовую форму Договора поставки могут быть внесены изменения и дополнения.
3. Устанавливается предпочтительный минимальный срок действия Договора поставки, составляющий 1 (один) год, т.е. 12 месяцев.
4. Договорная кампания по продлению действующих Договоров поставки осуществляется централизованно, предпочтительно в ноябре-декабре каждого года. В случае заключения Договора поставки с новым Дистрибьютором после 1 января, такой договор заключается на срок до 31 декабря следующего года, с пропорциональным уменьшением годового объема закупок, согласно фактическому сроку Договора поставки.

Информация о коммерческих условиях взаимодействия с Дистрибьютором предоставляется Дистрибьютору по его запросу.

Статья 9. Ценообразование на Продукцию

1. Дистрибьюторы приобретают Продукцию по отпускным ценам, алгоритм определения которых описан в настоящей статье.
2. Базовые цены определяются исходя из общих условий обращения Продукции на рынке, с учетом требований и ограничений, установленных Законом о защите конкуренции. Базовые цены на Продукцию закрепляются в прайс-листах, которые предоставляются Дистрибьюторам и потенциальным Дистрибьюторам по их запросу. Компания вправе изменять базовые цены при условии предварительного уведомления существующих Дистрибьюторов о таких изменениях.
3. Базовые цены устанавливаются в российских рублях, из расчета на единицу Продукции, без учета НДС и иных применимых налогов, скидок, транспортных и иных расходов.
4. Отпускная цена является окончательной ценой, по которой Продукция приобретается Дистрибьюторами.

CONTROLLED DOCUMENT

THIS printed copy is produced on 6 December 2019 and will not be updated. Please check the local Intranet for the current approved version.

5. Отпускная цена формируется на основании базовой цены за вычетом скидок, действующих на момент заказа Продукции, в случае их применения (ст. 11 Политики) и после начисления НДС и иных применимых налогов.

Статья 10. Условия оплаты Продукции

Порядок и условия оплаты для Дистрибьюторов зависят от ряда факторов, которые едины для всех Дистрибьюторов и определены Кредитной политикой Компании.

Статья 11. Скидки и премии

Компанией разработана система скидок и премий, которые едины для всех Дистрибьюторов и определены Порядком расчета скидок и премий Компании.

Раздел IV. Прочие условия, связанные с реализацией Продукции Дистрибьюторами

Статья 12. Права на использование статуса Дистрибьютора

1. В течение срока действия Договора поставки Дистрибьютор получает статус неэксклюзивного Дистрибьютора Компании и имеет право именовать себя таковым в процессе исполнения Договоров поставки и иных договоров, заключаемых между Компанией и Дистрибьютором в связи с реализацией Продукции (договоры на оказание маркетинговых, рекламных и/или иных услуг).
2. При этом статус Дистрибьютора Компании действителен только в отношении закупленной им Продукции.

Статья 13. Повышение квалификации сотрудников Дистрибьюторов

1. Компания вправе организовывать проведение тренингов для сотрудников Дистрибьюторов с целью повышения их квалификации и углубления имеющихся у них знаний о Продукции и особенностях ее применения.
2. Тренинги могут проводиться как в отношении Продукции в целом, так и в отношении отдельных ее характеристик/ особенностей применения, по вопросам работы с рекламациями, а также по вопросам, связанным с принципами этичного ведения бизнеса. Компания вправе время от времени организовывать тренинги по другим тематикам, прямо или косвенно связанным с Продукцией и ее реализацией на рынке.
3. Дистрибьюторы должны обеспечивать присутствие своих сотрудников на таких тренингах.

CONTROLLED DOCUMENT

THIS printed copy is produced on 6 December 2019 and will not be updated. Please check the local Intranet for the current approved version.

Приложения к настоящей Политике:

1. LE-LE-TMP-01.02 Перечень документов;
2. QRC-LO-ORG-111 Минимальные требования к дистрибуции;
3. LE-LE-TMP-01.05 Minutes of Evaluation Committee / Протокол Оценочного комитета;
4. Типовой договор поставки;
5. Дополнительная информация о потенциальном дистрибьюторе.

CONTROLLED DOCUMENT

THIS printed copy is produced on 6 December 2019 and will not be updated. Please check the local Intranet for the current approved version.

Перечень документов для прохождения Процедуры отбора

(предоставляются в виде сканированных копий, заверенных подписью уполномоченного лица, по электронной почте Компании (оригиналы документов предоставляются по запросу Компании))

- 1) Свидетельство о регистрации юридического лица (ОГРН) / свидетельство о регистрации в качестве индивидуального предпринимателя (ОГРНИП)¹;
- 2) Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе (ИНН);
- 3) Устав потенциального Дистрибьютора или иные учредительные документы;
- 4) Копия документа, удостоверяющего личность (паспорт) (для ИП);
- 5) Карточка контрагента;
- 6) Копия решения (протокола) о назначении единоличного исполнительного органа или иной документ, предусмотренный уставом;
- 7) Доверенность, удостоверяющая полномочия лица на подписание Договора поставки с Компанией (в случае, если Договор будет подписываться не единоличным исполнительным органом потенциального/действующего Дистрибьютора);
- 8) Решение (протокол) об одобрении крупной сделки или сделки с заинтересованностью (если применимо и предусмотрено уставом потенциального/действующего Дистрибьютора). В случае отсутствия необходимости получения одобрения предоставляется письмо за подписью уполномоченного лица потенциального/действующего Дистрибьютора, содержащее сведения об отсутствии необходимости получения одобрения;
- 9) Справка об отсутствии задолженности либо Письмо, подтверждающее отсутствие 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/действующего Дистрибьютора по данным бухгалтерской отчетности за последний завершенный период;
- 10) Письмо за подписью уполномоченного лица потенциального/действующего Дистрибьютора, содержащее сведения о неосуществлении процедуры ликвидации, об отсутствии вступившего в законную силу решения арбитражного суда о признании потенциального/действующего Дистрибьютора банкротом и (или) введении любой процедуры банкротства;
- 11) Письмо за подписью уполномоченного лица потенциального/действующего Дистрибьютора, содержащее сведения об отсутствии приостановления деятельности по любым основаниям, предусмотренным законодательством Российской Федерации;
- 12) Бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках на последнюю отчетную дату со штампом налогового органа о принятии;

¹ В случае, если потенциальный Коммерческий партнер является индивидуальным предпринимателем, он предоставляет документы по списку в части, применимой к нему. Для вновь созданных индивидуальных предпринимателей финансовые и налоговые документы предоставляются не позднее, чем через 6 (шесть) месяцев после начала деятельности.

- 13) Декларация по налогу на прибыль на последнюю отчетную дату;
- 14) Налоговая декларация по налогу, уплачиваемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения;
- 15) Для Индивидуальных предпринимателей: выписка из книги учета доходов и расходов и хозяйственных операций на последнюю отчетную дату;
- 16) Письмо-заверение в отношении следующих обстоятельств:
 - а) Отсутствие судимости и (или) уголовного преследования за совершение преступлений в сфере экономики в отношении лиц, занимающих руководящие должности потенциального / действующего Дистрибьютора и (или) способных оказывать решающее влияние на принятие решений потенциальным / действующим Дистрибьютором (учредители, акционеры);
 - б) Отсутствие за последние 3 (три) года установленных вступившим в законную силу решением суда и/или решением уполномоченного органа исполнительной власти, ответственного за осуществление надзора в области оборота медицинских изделий, нарушений в области поставок контрафактных, фальсифицированных и недоброкачественных медицинских изделий или иной продукции, содержащих признаки преступлений;
 - в) Отсутствие за последние 3 (три) года установленных вступившим в законную силу решением суда фактов участия потенциального / действующего Дистрибьютора в картелях, содержащих признаки составов преступлений, предусмотренных ст. 178 УК РФ;
 - г) Отсутствие документально установленных фактов нарушения потенциальным / действующим Дистрибьютором, его владельцами, лицами, занимающими руководящие должности, российского законодательства о противодействии коррупции;
 - д) Отсутствие за последние 3 (три) года фактов включения потенциального / действующего Дистрибьютора в реестр недобросовестных поставщиков, предусмотренный статьей 104 Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и статьей 5 Федерального закона от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».
- 17) Письмо-заверение о возможности соблюдения потенциальным / действующим Дистрибьютором технических требований, описанных в Минимальных требованиях к дистрибуции.

Минимальные требования к дистрибуции Продукции¹

Дистрибьютор обеспечивает реализацию комплекса мер, направленных на соблюдение его работниками настоящих требований при хранении и (или) перевозке Продукции Компании, посредством утверждения документов, в которых регламентируется, в том числе, порядок совершения работниками действий при осуществлении хранения и (или) перевозки Продукции, порядок обслуживания и поверки измерительных приборов и оборудования, ведение записей, отчетов и их хранение, прием, транспортировка, размещение, хранение медицинских изделий (далее - Стандартные операционные процедуры), и организации контроля за соблюдением Стандартных операционных процедур. Дистрибьютор должен получить необходимые разрешения по вид деятельности в случае изменения требований законодательства.

1. Основные сооружения, помещение и оборудование для хранения Продукции

Помещение, используемое для хранения и обработки Продукции (далее - Помещение или Складское помещение) должно быть оборудовано как складское и обеспечивать раздельное хранение и обработку соответствующих объемов закупаемой Продукции. Размер площадей, предназначенных для обслуживания Продукции, должен обеспечивать возможность надлежащего обслуживания Продукции.

Здание должно быть устойчиво к воздействию погодных условий и соответствовать существующим строительным нормам и правилам. Помещение, где осуществляется хранение Продукции, должно быть освещено. В случае необходимости, для соответствующего обращения с Продукцией должно быть обеспечено внешнее освещение.

Помещение должно проветриваться надлежащим образом и, желательно, чтобы у строения была какая-либо форма изоляции для обеспечения заданных температурно-влажностных условий хранения Продукции и предотвращения влияния погодных условий на Продукцию.

Административно-бытовые помещения отделяются от зон Складского помещения. В Помещениях для хранения Продукции запрещается хранение пищевых продуктов, табачных изделий, напитков, за исключением питьевой воды, а также лекарственных препаратов, предназначенных для личного использования работниками Дистрибьютора.

Площадь Помещений, используемых для обработки Продукции, должна быть разделена на зоны, предназначенные для выполнения следующих функций:

¹ На основании приказов Министерства здравоохранения Российской Федерации от 31 августа 2016 г. № 646н «Об утверждении правил надлежащей практики хранения и перевозки лекарственных препаратов для медицинского применения» и «Об утверждении правил надлежащей аптечной практики лекарственных препаратов для медицинского применения» и Решения Евразийской экономической комиссии от 22 декабря 2015 г. № 174 «Об утверждении Правил проведения мониторинга безопасности, качества и эффективности медицинских изделий»
CONTROLLED DOCUMENT

THIS printed copy is produced on 15 November 2019 and will not be updated. Please check the local Intranet for the current approved version.

- а) приемки Продукции;
- б) основного хранения Продукции;
- в) экспедиции;
- г) хранения Продукции, требующей специальных условий хранения (в случае необходимости);
- д) хранения брака, выявленной фальсифицированной, недоброкачественной, контрафактной Продукции;
- е) карантинного хранения Продукции.

Дистрибьюторам необходимо предусмотреть разделение потоков перемещения Продукции между Помещениями и (или) зонами для хранения Продукции.

Помещения для хранения Продукции должны быть оборудованы и оснащены дополнительными приспособлениями и устройствами таким образом, чтобы обеспечить надлежащую защиту от проникновения насекомых, грызунов или других животных и птиц.

Полы необходимо постоянно содержать в чистоте. Работы по уборке Помещений (зон) для хранения Продукции проводятся в соответствии со Стандартными операционными процедурами. Отделка Помещений (внутренние поверхности стен, потолков) для хранения Продукции должна допускать возможность проведения влажной уборки и минимизировать накопление пыли. Могут быть реализованы другие способы минимизации накопления пыли. Оборудование, инвентарь и материалы для уборки (очистки), а также моющие и дезинфицирующие средства должны храниться в отдельных зонах (шкафах).

Складские площади должны регулярно убираться и очищаться от мусора. Не допускается наличие мусора или других препятствий, затрудняющих складские и погрузочно-разгрузочные операции.

Дверные проемы должны быть достаточного размера, чтобы не препятствовать движению специального оборудования (в случае необходимости его использования), например, автопогрузчиков.

Складские помещения должны быть оснащены необходимым подъемно-транспортным оборудованием (например: автопогрузчиками, портативными вилочными подъемниками) для транспортировки и погрузки паллетированной Продукции во избежание ее возможного повреждения.

Зона погрузки/разгрузки должна быть оборудована навесом, крышей или должны быть соблюдены другие способы защиты Продукции так, чтобы процесс погрузки/разгрузки Продукции осуществлялся при любых погодных условиях.

Для минимизации риска повреждения Продукции персонал должен быть соответствующим образом обучен и подготовлен для обращения с оборудованием. Записи об обучении должны вестись и храниться в течение срока, установленного соответствующей Стандартной операционной процедурой.

CONTROLLED DOCUMENT

THIS printed copy is produced on 15 November 2019 and will not be updated. Please check the local Intranet for the current approved version.

Дистрибьютор разрабатывает и утверждает комплекс мер, направленных на минимизацию риска контаминации материалов или Продукции, при условии соблюдения защиты от воздействия факторов внешней среды. С Продукцией необходимо обращаться и хранить так, чтоб предотвратить ее повреждение, загрязнение, пересортицу и перекрестное загрязнение.

В Помещения (зоны) для хранения Продукции не допускаются лица, не имеющие права доступа, определенного Стандартными операционными процедурами.

Стеллажи (шкафы) для хранения Продукции должны быть маркированы в соответствии с применяемой Дистрибьютором системой учета.

На складе необходима Автоматизированная система складского учета, которая должна предоставлять следующую информацию:

- Код материала;
- Номер партии;
- Срок годности;
- Место хранения;
- Статус материала (заблокированный/незаблокированный).

Система должна иметь возможность блокировки Продукции, не подлежащей продаже, и прослеживаемости данных Продукции для отзыва Продукции, которая уже была продана.

Система должна иметь возможность представления отчета о Продукции с истекшим сроком годности, содержащейся на хранении, и Продукции, срок годности которой на исходе.

2. Условия хранения и транспортировки

Условия хранения не должны создавать рисков при хранении/обработке Продукции на складе и должны обеспечивать стабильность качественных характеристик Продукции, содержащейся на хранении/в обработке.

Условия хранения/транспортировки должны соответствовать условиям, указанным на упаковке Продукции. Стандартные требования для хранения/транспортировки Продукции составляют от +2°C до +30°C. Хранение/транспортировка при другом температурном режиме или других условиях не допускается. Необходимо вести записи данных оборудования для контроля температуры.

В Помещениях и (или) зонах склада должны поддерживаться температурные режимы хранения и влажности, соответствующие условиям хранения, указанным на упаковке Продукции и/или в товарно-сопроводительной документации.

Для обеспечения требуемых условий хранения Продукции в Помещениях (зонах), используемых для хранения Продукции, осуществляется изучение распределения температуры (далее - температурное картирование).

CONTROLLED DOCUMENT

THIS printed copy is produced on 15 November 2019 and will not be updated. Please check the local Intranet for the current approved version.

Оборудование для контроля температуры размещается в Помещениях (зонах) в соответствии с результатами температурного картирования, на основании проведенного анализа и оценки рисков. Температурное картирование необходимо повторять в соответствии с результатами анализа рисков, а также при изменениях в конструкции Помещения (зон) или оборудования для контроля температуры.

Результаты температурного картирования регистрируются в специальном журнале (карте) регистрации на бумажном носителе и (или) в электронном виде ежедневно, в том числе в выходные и праздничные дни. Журнал (карта) регистрации хранится в течение двух лет.

Продукция, в отношении которой не принято решение о дальнейшем обращении, или Продукция, обращение которой приостановлено, а также возвращенная Продукция должна быть промаркирована, перемещена в отдельное Помещение (зону) или изолирована с применением системы электронной обработки данных, обеспечивающей разделение однотипной Продукции по статусу качества.

Продукция, в отношении которой принято решение о приостановлении применения или об изъятии из обращения, а также фальсифицированная, недоброкачественная и контрафактная должна быть изолирована и размещена в специально выделенном Помещении (зоне). Доступ в такую зону должен быть предоставлен только уполномоченному персоналу/сотруднику.

Продукция, предназначенная для уничтожения, в соответствии со Стандартными операционными процедурами должна быть маркирована и изолирована от Продукции, допущенной к обращению.

Предпринятые меры изоляции указанной Продукции должны гарантировать исключение ее попадания в обращение.

Информацию о выявленных Дистрибьютором в процессе хранения/транспортировки Продукции случаях нарушения температурного режима обязаны доводить до сведения Компании для получения информации о возможности дальнейшего использования Продукции.

3. Оборот и контроль товарных запасов

Необходимо периодически сверять данные учетной системы по количеству хранящейся на складе Продукции посредством сравнения с фактическим остатком. Необходимо расследовать любые несоответствия в разумные сроки.

Продукция, срок годности которой истекает раньше, должна отгружаться в первую очередь для реализации принципа FEFO (First expired first out). Если у Продукции нет срока годности, необходимо использовать принцип FIFO («в порядке поступления», First in first out). Исключения допускаются при наличии адекватного контроля, предотвращающего распространение Продукции с истекшим сроком годности.

4. Подъемно-транспортное и складское оборудование

CONTROLLED DOCUMENT

THIS printed copy is produced on 15 November 2019 and will not be updated. Please check the local Intranet for the current approved version.

Оборудование, оказывающее влияние на хранение и обработку Продукции, должно проектироваться, размещаться и обслуживаться согласно документации по его использованию (эксплуатации).

Оборудование должно использоваться по назначению, регулярно обслуживаться и ремонтироваться в случае необходимости. В случае осуществления закупки Продукции требующей специфических условий хранения, а именно, использования холодильного оборудования, необходимо вести детальные записи об обслуживании такого оборудования.

К оборудованию, используемому в процессе хранения и (или) перевозки Продукции, относятся в том числе:

- а) системы кондиционирования;
- б) холодильные камеры и (или) холодильники;
- г) системы контроля доступа;
- д) вентиляционная система;
- е) термогигрометры (психрометры) или иное оборудование, используемое для регистрации температуры и влажности.

Оборудование, относящееся к средствам измерений, до ввода в эксплуатацию, а также после ремонта подлежит первичной поверке и (или) калибровке, а в процессе эксплуатации - периодической поверке и (или) калибровке в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации об обеспечении единства измерений. Рекомендованная периодичность поверки – ежегодно. Периодичность проверки складского оборудования Дистрибьютор может устанавливать самостоятельно исходя из сложившихся требований рабочего процесса и при наличии объективных свидетельств.

Ремонт, техническое обслуживание, поверка и (или) калибровка оборудования должны осуществляться в соответствии с утверждаемым планом-графиком, таким образом, чтобы качество Продукции не подвергалось негативному воздействию.

На время ремонта, технического обслуживания, поверки и (или) калибровки оборудования и средств измерения должны быть приняты меры для соблюдения требуемых условий хранения Продукции.

Ремонт, техническое обслуживание, поверка и (или) калибровка оборудования и средств измерения должны быть соответствующим образом отражены в документах, которые архивируются и хранятся в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Холодильники (при их использовании) должны регулярно очищаться от конденсата и льда внутри во избежание порчи хранимой Продукции.

В случае необходимости осуществления длительного хранения (более 1 дня) Продукции, требующей использования холодильного оборудования, все холодильное оборудование должно быть оборудовано следующими дополнительными опциями, а именно:

- Визуальной или акустической системой сигнализации, указывающей на непредвиденное изменение температуры хранения.
- Резервной системой питания, обеспечивающей поддержание температурных режимов хранения в случае аварийного отключения энергопитания.

CONTROLLED DOCUMENT

THIS printed copy is produced on 15 November 2019 and will not be updated. Please check the local Intranet for the current approved version.

5. Хранение

Все действия Дистрибьютора по хранению Продукции осуществляются таким образом, чтобы идентичность и качественные характеристики Продукции не были утрачены и соблюдались условия их хранения, указанные в инструкции (руководстве), на упаковке Продукции или в товарно-сопроводительных документах.

Дистрибьютором принимаются меры для минимизации риска проникновения фальсифицированной, контрафактной, недоброкачественной Продукции в обращение.

В процессе приемки Продукции работниками Дистрибьютора осуществляется проверка соответствия принимаемой Продукции товаросопроводительной документации по ассортименту, количеству и качеству, соблюдению специальных условий хранения (при наличии такого требования), а также наличие повреждений транспортной тары.

Продукция должна размещаться на стеллажах (в шкафах) или на подтоварниках (поддонах). Не допускается размещение Продукции на полу без поддона. Поддоны могут располагаться на полу в один ряд или на стеллажах в несколько ярусов в зависимости от высоты стеллажа. Не допускается размещение поддонов с Продукцией в несколько рядов по высоте без использования стеллажей.

Необходимо предусмотреть меры по предотвращению случайного падения Продукции с паллеты/поддона при проведении установки Продукции на стеллаж/снятии со стеллажа, а также при хранении.

В случае отсутствия возможности соблюдения условий хранения в процессе приемки, Продукция, требующая специальных условий хранения и мер безопасности, после выполнения необходимых проверочных мероприятий перемещается в соответствующее Помещение или зону хранения с учетом требований Стандартной операционной процедуры.

Хранение огнеопасной и взрывоопасной Продукции (если применимо) осуществляется вдали от огня и отопительных приборов. Необходимо исключить механическое воздействие на огнеопасную и взрывоопасную Продукцию, в том числе, воздействие прямых солнечных лучей и удары.

Продукция, требующая защиты от воздействия света, должна храниться в Помещениях или специально оборудованных зонах, обеспечивающих защиту от попадания на указанную Продукцию прямых солнечных лучей.

6. Отправка и прослеживаемость

Информация по отправка Продукции оптово-розничным клиентам должна содержать следующие данные:

CONTROLLED DOCUMENT

THIS printed copy is produced on 15 November 2019 and will not be updated. Please check the local Intranet for the current approved version.

- Дату отправки;
- Имя и адрес покупателя;
- Количество Продукции, т.е. количество коробок и количество Продукции в каждой коробке;
- Номер партии и срок годности;
- Условия хранения и транспортировки (температурный режим);
- Номер, позволяющий идентифицировать заказ.

Должна быть доступна информация, достаточная для отслеживания Продукции. Такого рода записи должны облегчать отзыв партии Продукции по требованию Компании и/или регулирующего органа.

Все стороны, вовлеченные в процесс дистрибуции (дистрибутор, местный поставщик, экспедиторские компании), должны обеспечить возможность отслеживания информации по отгружаемой Продукции.

7. Транспортировка

Перевозка Продукции сопровождается документами в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации.

Информация о перевозке Продукции должна фиксироваться Дистрибьютором таким образом, чтобы обеспечить контроль ее перемещения.

В процессе транспортировки Продукции независимо от ее способа должна обеспечиваться возможность подтверждения качества, подлинности и целостности Продукции.

Информация о выявленных Дистрибьютором в процессе перевозки Продукции случаях нарушения температурного режима и (или) повреждения упаковки Продукции доводится Дистрибьютором до сведения Компании.

Планирование перевозки Продукции должно осуществляться Дистрибьютором на основании проведенного анализа и оценки возможных рисков.

В случае, если Продукция вывозится Дистрибьютором со склада Компании, Дистрибьютор обязан придерживаться следующих правил:

- Необходимо выбирать метод транспортировки в соответствии с местными условиями, в том числе принимать во внимание климат в различных регионах.
- Графики доставки должны быть составлены с учетом местных нужд. По возможности машины должны загружаться по принципу «первый на разгрузку - загружать последним» для предотвращения физического повреждения Продукции во время погрузки и разгрузки.
- Во время перевозки должна поддерживаться и контролироваться соответствующая температура согласно информации, указанной на упаковке и/или маркировке Продукции или товарно-сопроводительных документах. Необходимо вести записи, подтверждающие соблюдение температурного режима.

CONTROLLED DOCUMENT

THIS printed copy is produced on 15 November 2019 and will not be updated. Please check the local Intranet for the current approved version.

- Весь процесс транспортировки не должен негативно влиять на качество Продукции. Для транспортировки Продукции используются транспортные средства и оборудование, обеспечивающие поддержание ее качества, эффективности и безопасности.
- Необходимо наличие на рабочих местах утвержденных инструкций (процедур), регламентирующих порядок действий при выявлении любого рода нарушений требований по условиям хранения (например, нарушения температурных режимов хранения). О серьезных нарушениях условий хранения/транспортировки необходимо информировать Компанию для уточнения информации о возможности дальнейшего использования Продукции.
- Упаковочный материал, используемый для транспортировки, должен быть пригодным для предотвращения любого рода порчи Продукции во время транспортировки.
- На транспортную тару, которая не предназначена для потребителей и в которую помещена Продукция, должна наноситься информация об условиях их хранения и перевозки, необходимые предупредительные надписи и манипуляторные знаки.
- Оборудование, установленное внутри транспортного средства или в контейнере, используемое для контроля и поддержания температурного режима в процессе перевозки, относящееся в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации об обеспечении единства измерений к средствам измерений, до ввода в эксплуатацию, а также после ремонта подлежит первичной поверке и (или) калибровке, а в процессе эксплуатации - периодической поверке и (или) калибровке в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации об обеспечении единства измерений.
- При перевозке термолабильной Продукции используется специализированное оборудование, обеспечивающее поддержание требуемых температурных режимов. Хладоэлементы в изотермических контейнерах размещаются таким образом, чтобы отсутствовал прямой контакт с Продукцией. Повторное использования недостаточно охлажденных и (или) поврежденных хладоэлементов не допускается. Дистрибьютор обеспечивает проведение инструктажа о порядке подготовки изотермических контейнеров (с учетом сезонных особенностей), а также о возможности повторного использования хладоэлементов.
- При наличии любых локальных требований касательно безопасности, окружающей среды и здоровья для такого рода транспортировок, их необходимо принимать во внимание.

В случае предоставления под погрузку подвижного состава, который не сможет обеспечить соблюдения требований, указанных в настоящем документе, Компания имеет право отказать в погрузке.

По запросу Дистрибьютора/Компании сторона, осуществляющая перевозку, должна предоставить сведения о соблюдении температурного режима при перевозке Продукции.

Продукция доставляется по адресу, указанному в товаросопроводительных документах.

CONTROLLED DOCUMENT

THIS printed copy is produced on 15 November 2019 and will not be updated. Please check the local Intranet for the current approved version.

Ответственность за соблюдение настоящих требований при перевозке Продукции возлагается на сторону, осуществляющую перевозку Продукции.

В случаях, когда перевозка сопровождается операциями по разгрузке и обратной загрузке или включает в себя транзитное хранение, соблюдаются условия хранения в Помещениях и обеспечение безопасности на транзитных складах, которые определены договорными отношениями между отправителем и транспортной компанией, настоящими требованиями и законодательством Российской Федерации.

8. Документация

Документы по хранению и (или) перевозке Продукции, описывающие действия, выполняемые Дистрибьютором, направленные на соблюдение настоящих требований, включают в том числе Стандартные операционные процедуры, инструкции, договоры, отчеты, товарные накладные.

Содержание документов должно быть понятным, однозначным, не допускающим двусмысленных толкований.

Срок хранения документов определяется в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и внутренними процедурами Дистрибьютора.

Персонал должен быть ознакомлен и иметь доступ к документам, необходимым для исполнения должностных обязанностей.

Дистрибьютору необходимо установить и утвердить процедуры для идентификации, хранения, отправки и транспортировки Продукции.

Также необходимо наличие утвержденной процедуры для возможного отзыва Продукции.

Все документы должны быть заполнены, одобрены и, при необходимости, подписаны уполномоченными лицами.

Документы необходимо регулярно пересматривать и обновлять.

Если Дистрибьютор использует электронные записи, необходима система архивирования для предотвращения случайной потери данных.

9. Работа с поставщиками

Дистрибьютору рекомендуется обеспечить процесс работы со своими поставщиками в части оценки качества предоставляемых услуг.

Рекомендуется, чтобы все отношения с поставщиками были оформлены договорами в соответствии с законодательством Российской Федерации, и любая деятельность, связанная с процессом дистрибуции, которая осуществляется

CONTROLLED DOCUMENT

THIS printed copy is produced on 15 November 2019 and will not be updated. Please check the local Intranet for the current approved version.

третьей стороной, была выполнена в сроки, письменно указанные в договоре. Компания рекомендует проводить тщательный отбор организаций, вовлеченных в процесс хранения и транспортировки Продукции, руководствуясь принципами настоящего документа.

Дистрибьютору рекомендовано регулярно проводить аудит таких организаций для проверки их полного соответствия требованиям во избежание потенциальной возможности нанесения вреда Продукции.

10. Уничтожение/Утилизация

В случае необходимости уничтожения Продукции Дистрибьютором, уничтожение/утилизация должны осуществляться в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и с соблюдением требований по охране окружающей среды. Продукция должна быть уничтожена термическим способом (сжигание). Уничтожение может осуществляться только организацией, имеющей лицензию на данный вид работ.

Дистрибьютор обязан удостовериться, что Продукция, переданная на уничтожение, была уничтожена. Документы о подтверждении уничтожения Продукции должны храниться в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и внутренними процедурами Дистрибьютора.

11. Работа с рекламациями и информацией о неблагоприятных событиях с Продукцией

В рамках проведения мониторинга безопасности медицинских изделий Дистрибьютор регистрирует все обращения по Продукции, которые он получает от покупателей из следующих источников/каналов:

- При прямом контакте с покупателями/конечными пользователями по телефону, электронной почте, факсу или при получении письма по почте.
- Контакты с покупателями через торговых агентов, больницы, аптеки, врачебные кабинеты и т.д.
- Веб-сайты (включая социальные сети), предоставляемые или спонсируемые Дистрибьютором.
- Другое.

Дистрибьютору незамедлительно необходимо передавать Компании всю информацию, связанную с возможными рекламациями (претензиями) на качество/недостаток Продукции на электронный адрес russia.dcsafety-ru@roche.com.

В случае поступления информации о происшествии, отвечающем критериям неблагоприятного события (инцидента) или нежелательного события в соответствии с Решением Евразийской экономической комиссии от 22 декабря 2015 г. № 174 «Об утверждении Правил проведения мониторинга безопасности, качества и эффективности медицинских изделий», Дистрибьютор обязан отправить информацию о таком событии Компании в течение 1 рабочего дня после получения такой информации.

CONTROLLED DOCUMENT

THIS printed copy is produced on 15 November 2019 and will not be updated. Please check the local Intranet for the current approved version.

Компания оставляет за собой право проводить обучение работников Дистрибьютора по правилам сбора и передачи информации о неблагоприятных событиях, рекламациях/претензиях, в отношении Продукции. Дистрибьютор обязуется обеспечить возможность проведения таких тренингов сотрудниками Компании в следующих форматах (выбор формы обучения оставляется на усмотрение Компании): очное обучение, вебинар, самостоятельное изучение материалов в электронной форме.

12. Аудит

Дистрибьютор гарантирует соблюдение настоящих требований, указанных в настоящем документе, а также подтверждает свое согласие на проведение аудита качества процессов, описанных в настоящем документе и связанных с работой с Продукцией, и Складских помещений, в которых осуществляется обслуживание и хранение Продукции.

По итогам проведенного аудита, в случае выявления фактов несоблюдения Дистрибьютором настоящих требований, в том числе, которые могут критически повлиять на качество Продукции (повреждение, утрата потребительских свойств, причинение вреда жизни или здоровью конечного пользователя и т.п.), Компания вправе в письменном виде направить Дистрибьютору лист замечаний по итогам проведенного аудита.

**Протокол заседания Оценочного комитета № _____
по вопросу о присвоении (подтверждении) статуса Дистрибьютора Компании**

г. Москва
20__ г.

« » _____

Оценочный комитет:

присутствовали:

Генеральный директор/уполномоченное им лицо _____ (ФИО)

От Группы коммерческих продаж: (ФИО)

От Отдела финансов и поддержки бизнеса: (ФИО)

От Группы правовой поддержки: (ФИО)

От Отдела качества, регуляторных вопросов и комплаенс: (ФИО)

Кворум имеется.

1. Повестка дня.

1.1. Проверка документов, предоставленных компанией _____
(наименование компании) (далее – Компания).

1.2. Разрешение вопроса о возможности (выбрать применимую категорию) :

- присвоения Компании статуса Дистрибьютора и заключении Договора поставки с Компанией;
- продления срока действия Договора поставки с Компанией.

2. Принятые решения:

2.1. По вопросу 1.1 – Компанией представлены (выбрать применимую категорию):

- все необходимые документы в полном объеме
- неполное количество документов. В предоставленном Компанией пакете документов отсутствуют: (указать наименование отсутствующих документов).

2.2. По вопросу 1.2:

- присвоить/не присваивать статус Дистрибьютора Компании и заключить Договор поставки с Компанией;
- продлить/не продлевать срок действия Договора поставки с Компанией.

Подписи членов Оценочного комитета:

ДОГОВОР ПОСТАВКИ №

SUPPLY CONTRACT №

г. Москва

дата

Moscow

date

ООО «Рош Диабетес Кеа Рус»,
в лице Генерального директора Карпухина В.В.,
действующего на основании Устава), и
Главного бухгалтера Партолиной М.В.,
действующего на основании Доверенности № 980-19 от
01.02.2019, именуемое в дальнейшем «Поставщик», с
одной стороны, и

Roche Diabetes Care Rus LLC, represented by
General Manager Karpukhin V.V., acting on the
basis of the Charter, and
Chief accountant Partolina M.V., acting on the
basis of Power of attorney №980-19 dated
01.02.2019, hereinafter referred to as the «Seller»,
on the one hand,

указать наименование юридического лица, в лице
указать должность и ФИО лица, действующего на
основании Устав/доверенность, именуемое в
дальнейшем «Покупатель», с другой стороны,

insert name of legal entity, in the person of insert
title and name of person, acting on the basis of
hereinafter referred to as the
«Buyer», on the other hand,

совместно именуемые в дальнейшем «Стороны», а по
отдельности «Сторона»,

hereinafter collectively referred to as the «Parties»
and individually as the «Party»,

заключили настоящий Договор поставки, именуемый в
дальнейшем «Договор», о нижеследующем:

have entered into this Supply Contract, hereinafter
referred to as the «Contract», as follows:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1. SUBJECT MATTER OF CONTRACT

1.1. Поставщик обязуется поставлять Покупателю
медицинские изделия по направлению «Самоконтроль»
и «Инфузионные системы», должным образом
зарегистрированные в Российской Федерации,
именуемые в дальнейшем «Продукция», номенклатура
и цена которых определяется Спецификациями по
каждому такому направлению, в зависимости от того,
какое направление или направления выбрал Покупатель,
подписанными Сторонами и являющимися
неотъемлемыми частями Договора. Срок действия
Спецификаций указан в Спецификациях. Не позднее 14
календарных дней до истечения срока действия
очередной Спецификации Поставщик обязуется
предложить Покупателю новую Спецификацию на
следующий период.

1.1. The Seller shall undertake to supply to the
Buyer medical products for “Self-control” and
“Infusion systems” directions, duly registered in
the Russian Federation, hereinafter referred to as the
«Products», the nomenclature and price and total
volume of which shall be determined in the
Specifications according to each of such a direction,
depending on what direction or directions the Buyer
has chosen, written by Parties. The period of
validation the Specifications is determined by
Specifications. Not later than 14 calendar days
before the ending of validation the Specification the
Parties are obliged to write new Specification for the
next period.

1.2. Покупатель обязуется принимать Продукцию и
оплачивать ее стоимость.

1.2. The Buyer is obliged to accept the Products and
pay for it.

1.3. Отношения Поставщика и Покупателя по Договору
регулируются параграфом 3 главы 30 Гражданского
Кодекса Российской Федерации.

1.3. The legal relationships between the Seller and
the Buyer under the Contract shall be regulated by
paragraph 3 of the Chapter 30 of Russian Civil Code.

1.4. Поставка Продукции осуществляется партиями, именуемыми в дальнейшем «**Партии**», на основании письменных заявок Покупателя, именуемых в дальнейшем «**Заявки**».

1.4. The Products supplied in batches, hereinafter referred to as the «**Batches**», on the basis of the written requests of the Buyer, hereinafter referred to as the «**Requests**».

2. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ

2. DELIVERY TERMS

2.1. Поставка Продукции Покупателю осуществляется путем самовывоза Продукции Покупателем со склада Поставщика, находящегося по адресу: г. Химки, ул. Васьютинское шоссе, влад. 46, именуемого в дальнейшем «**Склад**». В этом случае риски случайной гибели, утраты, повреждения Продукции переходят от Поставщика к Покупателю с момента передачи Партии Продукции уполномоченному представителю Покупателя.

2.1. The Products shall be delivered to the Buyer from the Seller's warehouse, located at the address: Vashutinskoe highway, 46, Khimki, hereinafter referred to as the «**Warehouse**». In this case all risks of accidental loss or damage transfer from the Seller to the Buyer in the moment of the transfer of Products to the authorized representative of the Buyer.

Уполномоченным представителем Покупателя может выступать первый перевозчик Продукции, однако в этом случае Покупатель обязан обеспечить надлежащую доверенность представителю такого перевозчика в соответствии с правилами Гражданского Кодекса РФ.

The first carrier can act like an authorized representative of the Buyer, but in this case the Buyer shall provide duly executed power of attorney to the representative of such first carrier according to the rules of Civil Code of Russian Federation.

2.1.1. В случае если Стороны в письменном виде договорятся о поставке Партии Продукции Покупателю силами Поставщика (доставка Партии Продукции Покупателю), риски случайной гибели Продукции переходят от Поставщика к Покупателю с момента передачи Партии Продукции на складе Покупателя в момент подписания товарной накладной уполномоченными представителями Поставщика и Покупателя.

2.1.1. In case the Parties agree in written to execute the delivery of Products at the Seller's means (delivery to the Buyer's address), all risks of accidental loss transfer from the Seller to the Buyer at the Buyer's warehouse in the moment of signing of the bill by authorized persons in behalf of the Seller and the Buyer.

2.2. Если иное не будет установлено дополнительным соглашением Сторон, Поставщик осуществляет поставку Продукции на основании письменной Заявки Покупателя и подписанной Покупателем формы согласования заказа.

2.2. Unless otherwise provided by an additional agreement of the Parties, the Seller shall supply the Products on the basis of the order approval form signed by the Buyer.

2.3. Заявка Покупателя передается Поставщику на следующие адреса электронной почты alexander.krutov@rochedc.com, nikolay.cherepakhin@rochedc.com, dmitry.tetekin@rochedc.com, yulia.vaychukuns@rochedc.com, и устанавливает:

2.3. The Buyer's Request shall be transferred to the Seller by courier, fax or at the following e-mail addresses alexander.krutov@rochedc.com, nikolay.cherepakhin@rochedc.com, dmitry.tetekin@rochedc.com, yulia.vaychukuns@rochedc.com and shall determine:

(а) номенклатурно-количественные параметры поставляемой Партии Продукции (в пределах и в соответствии с номенклатурно-количественными параметрами, установленными Спецификацией);

(a) the nomenclature and quantity parameters of the supplied Batch of the Products (within the limits and in accordance with the nomenclature and quantity parameters set forth in the Specification);

(б) стоимость поставляемой Партии Продукции; при этом под стоимостью Партии Продукции понимается стоимость, исчисленная на основании цен, установленных Спецификацией за номенклатурную единицу Продукции с учетом предоставленной скидки;

(b) the value of the supplied Batch of the Products; the value of the Batch of the Products shall imply the cost assessed on the basis of the prices indicated in the Specification for the nomenclature unit of the Products subject to the trading discount;

2.4. В период между получением Заявки Покупателя и выполнением своих обязательств по поставке Продукции Стороны обязаны согласовать наименование, количество и сроки годности поставляемой Продукции на основании документа согласования сроков годности поставляемой Продукции. Для этого Поставщик обязан направить соответствующий документ на электронный адрес Покупателя: _____, а Покупатель обязан подписать такой документ и направить его отсканированную копию на электронные адреса ответственным сотрудникам по логистике Поставщика: maria.tsukanova@rochedc.com alina.evstafyeva@rochedc.com.

2.4. In the period between the acceptance of the Buyer's Request and execution of the Seller's delivery obligations the Parties shall accord the nomenclature and quantity parameters of the supplied Batch of the Products under the document of shelf life accordance of the Products. With this purpose the Seller shall send such document at the following e-mail address of the Buyer: _____, and the Buyer shall sign this document and send the scanned copy at the following e-mail addresses of the responsible logistic employees of the Seller: maria.tsukanova@rochedc.com alina.evstafyeva@rochedc.com.

2.5. Поставщик осуществляет поставку Продукции не позднее 10 (десять) рабочих дней с момента получения подписанного Покупателем документа согласования сроков годности, при условии наличия на складе Поставщика заказываемой Продукции. В случае отсутствия на складе Поставщика заказываемой Продукции срок поставки увеличивается до 60 (шестидесяти) рабочих дней.

2.5. The Seller executes the delivery of Products not later than 10 (Ten) working days from the moment of receiving of the document of shelf life accordance signed by the Buyer. In case of the absence of the ordered Products at the Seller's warehouse the term of delivery increases for 60 (sixty) working days.

2.6. Покупатель обязан подать последнюю заявку на поставку Партии Продукции по Договору не позднее _____.

2.6. The Buyer is obliged to transfer the last Buyer's request for delivery of Products not later than _____.

2.7. Поставщик обязан известить Покупателя по электронной почте о готовности предоставить Продукцию в его распоряжение.

2.7. The Seller shall undertake to notify the Buyer in e-mail on availability of the Products for the Buyer.

2.8. Покупатель обязан получить Продукцию со Склада Поставщика не позднее 5 (пяти) рабочих дней со дня получения извещения Поставщика о готовности предоставить Продукцию в распоряжение Покупателя. В противном случае Покупатель считается просрочившим обязательство по вывозу продукции и несет ответственность согласно п. 8.2. Договора.

2.8. The Buyer shall undertake to receive the Products from the Seller's Warehouse not later than within 5 (five) working days from the date of receiving the notice from the Seller on availability of the Products for the Buyer. Otherwise the Buyer shall be considered to have failed to perform its obligation and shall be responsible in accordance with point 8.2. of Contract.

2.9. Поставщик обязан обеспечить упаковку Продукции в соответствии с действующими стандартами. В каждую коробку (грузовое место) вкладываются упаковочные листы.

2.9. The Seller shall undertake to provide packaging of the Products in accordance with the effective standards, the detailed packaging lists being compiled for each Batch of the Products as well as for each box (cargo package).

2.10. Право собственности на Продукцию переходят от Поставщика к Покупателю с момента передачи Продукции по товарной накладной, подписанной уполномоченными представителями Сторон. Поставщик вправе не передавать Продукцию Покупателю, если представитель Покупателя не передает Поставщику оригинал доверенности на подписание товарных накладных, подписанной уполномоченным руководителем организации Покупателя, за исключением случаев заблаговременной передачи такой доверенности от Покупателя Поставщику, нотариального передоверия или предоставления иных уполномочивающих на приемку Продукции документов. В последнем случае Поставщик вправе осуществить проверку таких документов с срок не позднее 2-х рабочих дней и при установлении или неустановлении надлежаще оформленных полномочий – соответственно передать продукцию Покупателю представителю Покупателя или отказать в такой передаче.

2.10. The Buyer shall obtain the title for the Products from the moment of transfer of the Products to the Buyer on the basis of transfer bill signed by the authorized persons of Parties. The Seller has a right to refuse to transfer the products to the Buyer in case the Buyer does not give to the Seller the original of power of attorney, signed by the authorized corporate manager, for bill's of lading signing, with the exceptions of anticipated transfer of such a power of attorney from the Buyer to the Seller or sub-delegations which has a notary acknowledgement or other authorization documents for Products acceptance. In the latter case the Seller has a right to execute documents expertise within 2 working days. In case of finding or non-finding of due authorization in the documents the Seller shall correspondently transfer or refuse to transfer the Products to the Buyer.

2.11. При передаче Продукции Покупателю Поставщик обеспечивает его всеми необходимыми документами, содержащими номенклатуру и количество передаваемой Покупателю Продукции (счет, счет-фактура, товарная накладная), а также копиями регистрационных удостоверений на Продукцию.

2.11. While transferring the Products to the Buyer the Seller shall provide the Buyer with all necessary documents characterizing the nomenclature and the quantity of the Products transferred to the Buyer (invoices, VAT-invoices, bills of lading) and copies of registration certificates.

2.12. Погрузка Продукции со Склада на транспортные средства Покупателя осуществляется силами и средствами Поставщика.

2.12. The loading of the Products from the Warehouse in the motor vehicles of the Buyer shall be performed by forces and means of the Seller.

2.13. Покупатель обязуется исполнять обязательство по приобретению минимального годового объема Продукции, установленного Коммерческой политикой Поставщика (Приложение 2 к Договору).

2.13. The Buyer undertakes to perform the obligation to purchase minimum annual amount of the Products which is established in the Seller's Commercial Policy (Annex 2 to this Contract).

3. ГАРАНТИИ И ЗАВЕРЕНИЯ СТОРОН

3.1. Стороны заявляют и гарантируют, что они владеют всеми разрешениями, лицензиями и сертификатами, необходимыми для исполнения Договора. Поставщик гарантирует, что Продукция выпущена в свободное обращение на территории Российской Федерации.

4. ПЛАТЕЖИ

4.1. Стоимость (цена) поставляемой Покупателю Партии Продукции определяется Спецификацией (-ями) и оплачивается Покупателем в сумме, установленной счетом Поставщика. Валюта счета Поставщика и всех расчетов Сторон по Договору – российский рубль.

4.2. В полном объеме платежи по каждой поставленной Партии Продукции осуществляются Покупателем не позднее указать кол-во дней цифрами (кол-во дней прописью) дней с момента передачи ему Партии Продукции, путем перечисления суммы денежных средств, установленной счетом Поставщика, на расчетный счет Поставщика. По просьбе Покупателя Поставщик подтверждает поступление денежных средств Покупателя на расчетный счет Поставщика.

4.3. В случае задержки Покупателем оплаты счета Поставщика на 10 или более календарных дней с момента наступления крайнего срока оплаты счета, предусмотренного Договором или иным Дополнительным соглашением, Поставщик приостанавливает поставку товара, а также после полного погашения Покупателем имеющейся задолженности переводит последнего на предоплатную систему сотрудничества. В этом случае Стороны должны будут подписать дополнительное соглашение к Договору, в котором будет изменена форма оплаты.

4.4. Суммарная цена Продукции, поставленной (переданной) Покупателю и не оплаченная им, не может превышать сумму цифрами (прописью) российских рублей.

3. REPRESENTATIONS AND WARRANTIES OF THE PARTIES

3.1. The Parties shall warrant and represent that they possesses all permits, licenses and certificates required for execution of the Contract. In addition, the Seller represents and warrants that the Products are released into free circulation on the territory of the Russian Federation.

4. PAYMENTS

4.1. The value (cost) of the Batch of the Products delivered to the Buyer shall be determined in accordance with Specification(-s) and shall be paid by the Buyer to the amount set forth in the Seller's invoice. The currency of the Seller's invoice and the currency of payments – Russian ruble.

4.2. Full payment for each delivered Batch of the Products shall be performed by the Buyer not later than insert quantity of days in digits (quantity of days in words) days from the moment of the transfer to the Buyer of the Batch of the Products, by means of the wire transfer of the amount of monetary funds set forth in the Seller's invoice to the bank account of the Seller. By the Buyer's request the Seller shall notify the Buyer about receipt of the monetary funds to the Sellers' account.

4.3. In case of the payment delay for 10 or more calendar days from the moment of the due payment date set forth in this Contract or in Annexes to this Contract, the Seller suspends the delivery of Products and also after the extinguishments of debts transfers the Buyer to the prepayment system of collaboration. In this case the Parties shall conclude an Annex to the Contract in which such a change shall be set forth.

4.4. The aggregate price of the Products supplied (transferred) to the Buyer and unpaid by the Buyer may not exceed insert sum of money in digits (in words) Russian rubles.

4.5. Если очередная Заявка Покупателя с учетом ранее полученной, но не оплаченной Покупателем Продукции превышает лимит, установленный п. 4.4. Договора, Поставщик обязан исполнить Заявку только в пределах кредитного лимита, установленного п. 4.4. При этом выбор из Заявки Покупателя Продукции, которая будет отгружена до достижения Покупателем кредитного лимита, остается на усмотрение Поставщика.

4.5. If the new Buyer's request will overtop the limit, determined by point 4.4. the Seller shall undertake to perform the Request only in the bounds of credit limits determined in the point 4.4. The choice of Products which will be delivered until the exceeding the limit shall be done by Seller.

4.6. Поставщик вправе изменить цены на Продукцию, указанные в Спецификации, при условии обязательного уведомления Покупателя не позднее, чем за 14 календарных дней до дня вступления в силу новых цен. В случае согласия Покупателя с новыми ценами на Продукцию Стороны подписывают новую Спецификацию, и, начиная со дня вступления в силу новых цен, Продукция отпускается Поставщиком по новым ценам. При этом цены на Продукцию по уже подписанным Спецификациям не подлежат изменению.

4.6. The seller is entitled to change the price for Products determined in Specification under the condition to inform the Seller not later than 14 calendar days before date of enforcing new price. In case of Buyer's accept with new price for Products the Parties shall sign new Specification. Since the date of enforcing new price the Products shall be delivered by Seller in accordance with new price-list. At that the prices under the already signed Specification are not subject to change.

4.7. Покупатель обязан оплачивать выставяемые счета последовательно в соответствии с наиболее ранней датой выставления счета.

4.7. The Buyer must pay the invoices for the Products stepwise in accordance to the earliest fate of the invoice.

4.8. Поставщик начисляет премии за выполнение иных обязательств Покупателя на основании дополнительных соглашений к настоящему Договору.

4.8. The Seller assesses bonuses for the performance of other Buyer's obligations under the additional agreements to the present Contract.

4.9. Поставщик подтверждает право оплаты поставленной Партии Продукции с отсрочкой, установленной п. 4.2 Договора, при условии предварительного предоставления Покупателем Поставщику обеспечения в виде банковской гарантии. Банковская гарантия подтверждает обязательство банка выплатить Поставщику стоимость Продукции в случае неисполнения Покупателем взятых на себя обязательств. Сумма, на которую выдана банковская гарантия, не может быть менее **указать цифрами (прописью) рублей**. В случае предоставления Покупателем новой банковской гарантии сумма кредитного лимита изменяется согласно размеру обеспечения, указанному в новой банковской гарантии.

4.9. The Seller accepts the right of the Buyer for post-payment in accordance with the clause 4.2 of the Contract, under condition that the Buyer shall in advance grant to the Seller the bank guarantee. The bank guarantee confirms the bank's obligation to pay the cost of the Products in case the Buyer does not perform this obligation. The sum for which the bank guarantee is issued shall not be less than **indicate in digits (in words)**. In case the Buyer present to the Seller a new bank guarantee the credit limit shall change according to the amount of cover indicated in a new bank guarantee.

Банковская гарантия должна быть выдана банком, о котором достоверно известно, что он не является убыточным, банкротом, не находится под внешним управлением, и его лицензия не приостановлена полностью или частично, не отозвана. Принимаются гарантии банков, рейтинг которых по оценке аналитических рейтинговых агентств АКРА или «Эксперт РА» находится в пределах: ruAAA- ruA-; AAA(RU) - A-(RU).

The bank guarantee must be given by a bank, about which it is well-known that it is not un-profitable, not a bankrupt, not in receivership, its license is not suspended fully or partly, not recalled. Bank guarantees are to be issued from banks with a rating within: ruAAA- ruA-; AAA(RU) - A-(RU) by АКРА or "Expert RA".

Срок действия договора банковской гарантии между Покупателем и банком должен превышать не менее чем на 4 (четыре) месяца срок окончания действия настоящего Договора.

The bank guarantee agreement between the bank and the Seller shall be valid for at least 4 months after the termination date of this Contract.

5. ПОРЯДОК ПРИЕМКИ ПРОДУКЦИИ ПО КОЛИЧЕСТВУ

5.1. Передача Продукции Покупателю со Склада осуществляется на основании товарной накладной, подписанной уполномоченными представителями Сторон. В течение десяти рабочих дней со дня получения Продукции Покупатель вправе направить Поставщику претензии по несоответствию количества индивидуальных упаковок упаковочному листу (в каждой коробке или ином грузовом месте) или по повреждению (дефекту) отдельных индивидуальных упаковок. Претензия направляется в форме претензионного письма с приложенным рекламационным актом и иными письменными доказательствами, достаточными для подтверждения требования. В случае принятия Поставщиком претензий Покупателя, Стороны приходят к соглашению либо о сроках допоставки или замены Продукции, либо о корректировке Заявки Покупателя и счета Поставщика.

5.2. Покупатель имеет право до подписания товарной накладной отказаться от приемки Продукции (части Продукции) в случае, если внешняя упаковка Продукции (упаковка грузового места) не соответствует стандартам или имеют место внешние признаки, однозначно указывающие на внутритарное повреждение (дефект) Продукции. При этом Покупатель обязан, не принимая продукцию по накладной, незамедлительно письменно уведомить Поставщика о причинах отказа в приемке Продукции. В случае принятия Поставщиком претензий Покупателя, Стороны приходят к соглашению о новых сроках передачи Продукции (части Продукции) Покупателю.

6. ПОРЯДОК ПРИЕМКИ ПРОДУКЦИИ ПО КАЧЕСТВУ

6.1. Передаваемая Покупателю по настоящему Договору Продукция должна соответствовать требованиям, предъявляемым к товарам данного вида.

5. PROCEDURE FOR QUANTITY ACCEPTANCE OF THE PRODUCTS

5.1. The transfer of the Products to the Buyer from the Warehouse shall be performed by means of execution of the bill of lading by the authorized persons of the Parties, and at the same time, within ten working days from the date of its execution, the Buyer may forward to the Seller the claims (claim letter with the properly executed reclamation report and other necessary written proofs attached to such letter) on nonconformity of the quantity of individual packages in each box (cargo package) to the packing list or on damage (defect) of certain individual packages. Should the Seller accept the Buyer's claims, the Parties shall either agree on the terms of delivery of the balance or changing of Products or the correction of the Buyer's Request and the Seller's invoice.

5.2. The Buyer shall be entitled to reject acceptance of the Products (part of the Products) in case the packaging of Products does not conform to the standards or in case other exterior features unambiguously characterize possible damage (defect) of the Products. At the same time the Buyer shall undertake to immediately notify the Seller in writing (prior to the execution of the bill of lading) on the reasons of refusal to accept the Products (part of the Products) providing the Seller with the reasons for such refusal. Should the Seller accept the Buyer's claims, the Parties shall either agree on the terms of delivery.

6. PROCEDURE FOR QUALITY ACCEPTANCE OF THE PRODUCTS

6.1. The Products transferred to the Buyer under this Contract shall conform to the requirements applicable to such type of products.

6.2. Остаточные сроки годности Продукции, полученной Покупателем по настоящему Договору, должны составлять на момент передачи Продукции Покупателю не менее 60% (Шестьдесят процентов) от общего срока годности, установленного для этой Продукции. Поставка Продукции с меньшим сроком годности может быть осуществлена на основании подтвержденного документа согласования сроков годности в порядке пункта 2.4 настоящего Договора. Претензии по несоответствию установленного Поставщиком минимального срока годности сроку годности, маркированному на индивидуальной упаковке, могут быть предъявлены Покупателем Поставщику в течение 10 (десяти) рабочих дней со дня получения Продукции Покупателем по товарной накладной.

6.3. Претензии по скрытым дефектам Продукции могут быть предъявлены Покупателем в пределах маркированного срока годности Продукции.

6.4. В случае принятия Поставщиком претензий Покупателя, Стороны приходят к соглашению о сроках допоставки или замены Продукции либо об уменьшении задолженности Покупателя перед Поставщиком.

6.5. В случае возврата Продукции по причине несоответствия остаточного срока годности Продукции требованиям Договора, а также по иным причинам, не связанным с нетоварным видом переданной Покупателю Продукции, Покупатель обязуется осуществить возврат Продукции Поставщику в товарном виде и неповрежденных упаковках. В случае несоблюдения данного условия Поставщик вправе отказать в приеме возвращаемой Продукции.

6.6. В случае поступления на склад Покупателя продукции Поставщика, которая была возвращена клиентами Покупателя в течение гарантийного срока (и до окончания срока годности), по причине ненадлежащего качества, Покупатель должен отправлять такую продукцию вместе с бланком рекламации для проведения экспертизы в адрес Поставщика. После проведения экспертизы Поставщик отгружает в адрес Покупателя продукцию надлежащего качества.

6.2. The Seller shall set the minimum shelf life of the Products supplied to the Buyer which shall be equal to the time period comprising at least 60% (Sixty percent) of the time period (shelf life) set forth in the Specification on each item of the nomenclature. The Products with shelf life less than determined by this point may be delivered upon the confirmed document of shelf life accordance in the order set forth in clause 2.4 of this Contract. The claims on nonconformity of the minimum shelf life set by the Seller to the shelf life specified on an individual package may be lodged by the Buyer to the Seller within 10 (ten) working days from the date of execution of the bill of lading by the Parties.

6.3. Claims on the hidden defects of the Products may be lodged by the Buyer within the specified shelf life of the Products.

6.4. Should the Seller accept the Buyer's claims, the Parties shall come to an agreement on the terms of delivery of the balance or changing of Products or decreasing the indebtedness of Buyer.

6.5. In case of returning the Products by the reason of non-compliance the validation period or by the other reasons which are not depending with non-marketed form of Products the Buyer shall be obliged to provide the returning of Products in marketable condition and unbroken packages. In case of breaking this condition the Seller shall be entitled to reject the accept of returning.

6.6. In case of returning the Products by the reason of non-compliance the Quality claims, stated in clause 6 of the present Contract, within the warranty period (but before the expiration date), the Buyer shall send such Products with a blank of reclamation for the expert examination to the Seller. After the expert examination is made the Seller shall deliver the proper Products at the Buyer's address.

7. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

7.1. Стороны обязуются соблюдать режим конфиденциальности в отношении информации о содержании Договора и иной информации, напрямую связанной с его исполнением, в том числе научной, экономической, финансовой или технической информации, предоставляемой Сторонами друг другу в связи с исполнением Договора.

8. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

8.1. За просрочку оплаты Продукции Поставщик вправе взыскать с Покупателя неустойку в размере 0,5 % от общей стоимости несвоевременно оплаченной Продукции за каждый день просрочки.

8.2. За просрочку получения Продукции со Склада в срок, указанный в п. 2.8. Договора, Поставщик вправе взыскать с Покупателя неустойку в размере 0,2% от стоимости не вывезенной им в срок Продукции за каждый день просрочки.

9. ОБСТОЯТЕЛЬСТВА НЕПРЕОДОЛИМОЙ СИЛЫ

9.1. Стороны освобождаются от ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по Договору, если такое неисполнение или ненадлежащее исполнение являются следствием действия обстоятельств непреодолимой силы, возникших после заключения Договора, т.е. чрезвычайных и непредотвратимых обстоятельств, не зависящих от воли Сторон.

9.2. К обстоятельствам непреодолимой силы, освобождающим Поставщика от ответственности за невыполнение Заявки Покупателя, Стороны также относят запрет на импорт в Российскую Федерацию Продукции, входящей в номенклатуру Спецификации, а также снятие Продукции изготовителем с производства.

7. CONFIDENTIALITY

7.1. The Parties shall undertake to observe the confidentiality regime with respect to the information on the contents of this Contract and other information, including but not limited to: any scientific, economic, financial, technical or technological information which the Parties disclose to each other in process of performing the Contract.

8. LIABILITY OF THE PARTIES

8.1. The Buyer shall be obliged to pay the penalty for every day of delaying the payment for Products at the rate 0.5% from the total amount of the non-paying Products.

8.2. For delay in receipt of the Products from the Warehouse within the term specified in item 2.8. of this Contract, the Buyer shall pay a penalty upon demand of the Seller in the amount of 0.2% from the cost of the Products which was not received by the Buyer in due time for each day of the delay.

9. FORCE-MAJEURE

9.1. The Parties shall be released from liability for nonperformance or undue performance of the obligations under this Contract if such nonperformance or undue performance are caused by events of Force-Majeure, occurred after the execution of the Contract, i.e. extraordinary and unavoidable circumstances which are beyond the will of the Parties.

9.2. The Parties shall also attribute to Force-Majeure which nullify the Seller's responsibility such events as the prohibition of import into the Russian Federation of the Products included in the nomenclature of the Specification, as well as their phasing out by the manufacturer.

9.3. В случае наступления Обстоятельств непреодолимой силы, в результате которых Сторона не может исполнить свои обязательства по настоящему Договору, срок исполнения таких обязательств приостанавливается на период отсрочки, вызванной Обстоятельствами непреодолимой силы, и автоматически продлевается на соответствующий период времени.

9.3. If an event of Force-Majeure occurs, to the extent that the obligations of the Party under this Contract can not be performed as a result of such event, the term of performance of such obligations shall be suspended for the period of delay caused by such Force-Majeure and shall be automatically extended for a period of time equal to such delay.

10. СРОК ДЕЙСТВИЯ И РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА

10. TERM AND TERMINATION OF THE CONTRACT

10.1. Договор вступает в силу со дня подписания последней из Сторон и действует до полного исполнения Сторонами своих обязательств по каждой принятой к исполнению заявке, включая последнюю заявку в соответствии с п. 2.6 Договора.

10.1. This Contract shall enter into force on the date of its signing by the last of the Parties and shall remain in force until full execution of its obligations under each of the Buyer's requests for delivery of Products, including the last Buyer's request in accordance with clause 2.6 of the Contract.

10.2. Покупатель имеет право отказаться от исполнения Договора в одностороннем порядке, если просрочка поставки Партии (части Партии) Продукции, превышает срок в **3 (три) месяца**. Однако все ранее принятые по иным поставкам платежные обязательства Покупателя должны быть исполнены на момент такого отказа.

10.2. The Buyer shall be entitled to terminate this Contract unilaterally, if the delay in transfer of the Batch (part of the Batch) of the Products exceeds **3 (three) months**. However, all Buyer's payment obligations which were undertaken in reference to other supplies must be performed by the Buyer before such a termination.

10.3. Поставщик в одностороннем порядке расторгает Договор с Покупателем в следующих случаях:

10.3. The Seller is authorized to terminate the contract in the following cases:

- 1) Наступление обстоятельств, в связи с которыми Покупатель перестал отвечать критериям отбора дистрибьюторов, изложенным в Коммерческой политике Поставщика (Приложение 2 к Договору);
- 2) Существенное нарушение Договора со стороны Покупателя в значении пункта 2 статьи 450 Гражданского кодекса Российской Федерации;
- 3) Нарушение Покупателем условий Договора и не устранение нарушения в течение 30 дней после получения письменного уведомления от Поставщика;
- 4) Невыполнение Покупателем минимального годового объема закупки Продукции.

- 1) The appearance of circumstances according to which the Buyer does not respond to the Distributor's qualification criteria set forth in the Commercial policy (Appendix 2 to this Contract);
- 2) Material breach of this contract by the Buyer in accordance with the Paragraph 2 of Article 450 of the Civil Code of the Russian Federation;
- 3) The breach of this Contract by the Buyer which stays outstanding for 30 days after the day of written receipt from the Seller;
- 4) The Buyer has not performed the annual purchase volume.

10.4 В случае обнаружения одного или нескольких из обстоятельств, перечисленных в п. 10.3 Договора выше, Поставщик в течение 30 (тридцати) дней направляет Покупателю уведомление о расторжении Договора с указанием оснований такого расторжения. Договор считается расторгнутым с момента получения Покупателем уведомления.

10.4 In case of finding any (one or more) of the circumstances set forth in the article 10.3 of this Contract the Seller shall within 30 days send to the Buyer the termination notification with indication of termination reason. The Contract shall be terminated at the day of such notification receipt.

11. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

11.1. Стороны договорились, что претензионный порядок разрешения споров и разногласий по настоящему Договору является обязательным. Претензия имеет юридическую силу, только если она составлена в письменной форме на бланке организации-отправителя и подписана уполномоченным лицом. Претензия направляется Стороне в оригинале нарочным или почтой с уведомлением о вручении. Срок урегулирования спора в претензионном порядке не может превышать 30 календарных дней. При не разрешении спора в претензионном порядке, он передается на рассмотрение в Арбитражный суд г. Москвы.

11. DISPUTE RESOLUTION

11.1. The Parties have agreed that claims, depending with Contract shall be at first settled using the complaint procedure. The claim shall be considered as legally valid when made in written form on an official blank of the company and signed by the authorized person. The claim shall be sent by post or courier in original form. The term of the claim's consideration shall not exceed 30 calendar days. In case the Parties fail to resolve a dispute within the complaint procedure they dispute shall be transferred to Moscow arbitration court.

12. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРА

12.1. Договор изложен на русском и английском языках. В случае несоответствия между русскоязычной и англоязычной версиями Договора верным считается текст русскоязычной версии.

12.2. Договор составлен на кол-во страниц цифрами (прописью) страницах и подписан в двух экземплярах, по одному для каждой Стороны.

12.3. Если в течение срока Договора у Стороны в связи с возникновением каких-либо обстоятельств возникает обусловленное такими обстоятельствами право, предусмотренное законом, подзаконными актами или Договором, и такая Сторона не использует или заявляет отказ от использования данного право, это не лишает ее воспользоваться таким правом по тем же основаниям впоследствии.

12. MISCELLANEOUS

12.1. This Contract shall be executed in the Russian and English languages. In the event of any conflict between the Russian and English versions of the Contract the Russian version shall prevail.

12.2. The Contract is made on qty of pages in digits (in words) and signed in two copies, one to be kept by each Party.

12.3. In case any circumstances take place within the term of this Contract and such circumstances give a right to a Party according to the law, subordinate acts or this Contract, and such a Party refuses to use or does not use this right, it will not prevent the usage of this right under the same circumstances afterwards.

12.4. Переписка по настоящему Договору ведется в оригинале или по электронной почте с использованием электронных адресов согласно п. 2.3 настоящего Договора. Такая переписка имеет силу юридически значимых сообщений и доказательственную силу в суде. Стороны не вправе ссылаться на отсутствие у сотрудников, направивших сообщения с таких электронных адресов, должных полномочий. Исключение из этого правила установлено пунктом 11.1 для досудебного порядка разрешения споров.

12.4. Correspondence within the present Contract shall be performed in original letters or via e-mail addresses indicated in the clause 2.3 of this Contract. Such correspondence is considered as legal communication and shall be admissible as evidence in court. The Parties have no right to rely on absence of powers in reference to the employees which sent messages from the above-mentioned electronic addresses. Exception is set in clause 11.1 of this contract for the out-of-court dispute resolution order.

12.5. Стороны договорились, что Покупатель обязуется соблюдать Минимальные требования к дистрибуции продукции «Акку-Чек» (Приложение 2 к Коммерческой политике, которая является Приложением 2 к Договору), с целью обеспечения безопасности и сохранности Продукции. Поставщик вправе проводить аудит Покупателя с целью проверки соответствия деятельности Покупателя указанным выше требованиям в соответствии с Коммерческой политикой.

12.5. The Parties have agreed that the Buyer shall be compliant to the Minimum requirements to the distribution of Accu-Chek products in order to provide security and safeness of the Products (Annex 2 to the Commercial Policy which is Annex 2 to this Contract). The Seller has a right to lead audits with the purpose to confirm the compliance of the Buyer's activity to the Requirements mentioned above in accordance with the Commercial Policy.

13. КОРПОРАТИВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА ПРИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯХ С ДЕЛОВЫМИ ПАРТНЕРАМИ. ЭКСПОРТНЫЙ КОНТРОЛЬ

13. CORPORATE BUSINESS PRINCIPLES WHEN DEALING WITH BUSINESS PARTNERS. EXPORT CONTROL

13.1. Поставщик постоянно стремится к соблюдению высоких стандартов эффективности и корпоративной ответственности, принятых в Рош во всех сферах деятельности, в том числе в отношениях с деловыми партнерами. Деловые партнеры играют важную роль в бизнесе Поставщика, обеспечивая, в том числе устойчивый рост компании и достижение общего успеха на взаимовыгодных условиях.

13.1. The Seller is committed to high standards of performance and corporate responsibility in all its activities, including in its dealings with Business Partners. Its Business Partners play an important role as enablers of our sustainable growth and overall common success in mutually profitable base.

13.2. Все взаимоотношения Поставщика с деловыми партнерами, строятся на основе высокого качества поставляемой продукции и оказываемых услуг, конкурентных цен, открытости и честности. Поставщик ожидает, что поведение его деловых партнеров соответствует действующим законам, нормативным актам и условиям договоров, а также общепринятым стандартам социальной ответственности, например, защите прав человека, безопасности окружающей среды, запрета детского или принудительного труда и коррупции. Поставщик поддерживает принятые в отрасли принципы ответственного управления цепью поставок.

13.2. All dealings by the Seller with its Business Partners are executed on the basis of high quality of the requested product(s) and service(s), competitive prices, transparency and integrity. The Seller expects that the behavior of its Business Partners complies with applicable laws, regulations, and contractual terms, as well as with generally accepted standards relating to social responsibility, such as protection of human rights, safety and environment, and prohibition of child or forced labour and bribes. The Seller supports the industry principles for responsible supply chain management.

ДОГОВОР ПОСТАВКИ №

13.3. Покупатель предоставляет Поставщику гарантии в соответствии с Приложением 1 к настоящему Договору «Соответствие деятельности покупателя нормам деловой этики».

13.3. The Buyer guarantees to the Seller its correspondence to the Annex 1 to this Contract "Ethical business behavior compliance".

13.4. Покупатель подтверждает свою приверженность честному ведению бизнеса и антикоррупционному законодательству.

13.4. The Buyer confirms its adherence to the business fairness and anticorruption legislation.

13.5. Покупатель подтверждает, что в своей деятельности неукоснительно следует законодательству Российской Федерации об экспортном контроле.

13.5. The Buyer confirms its adherence to the Russian export-control legislation.

13.6. Покупатель подтверждает, что, если в процессе дистрибуции Продукции, произведенной или изготовленной в Соединенных Штатах Америки, у Покупателя возникнет намерение организовать экспорт или ре-экспорт такой Продукции, он должен незамедлительно письменно проинформировать об этом Поставщика, сообщив цель экспорта и страну экспорта. Данное условие не имеет цели запрета указанных действий для Покупателя, однако является обязанностью Покупателя информировать Поставщика о таких действиях.

13.6. The Buyer confirms that if within distribution of the Products, manufactured or produced in the USA the Buyer has intention to export or re-export the Products, he will immediately inform the Seller about such an intention in writing immediately with the data about the purpose and the country of export or re-export. The present clause does not prohibit the export or re-export of the Products but establishes the Buyer's duty to inform the Seller about such actions.

14. АДРЕСА И РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

14. ADDRESSES AND BANK DETAILS OF THE PARTIES

Поставщик: ООО «Рош Диабетес Кеа Рус»
Юридический адрес: 107031, Москва, Трубная площадь, д. 2, помещение I, комната 42б
Фактический адрес: 115114, г. Москва, ул. Летниковская, дом 2, строение 3
Телефон: +7-495-229-69-95
ОГРН 1167746455678
ИНН 7702401278
КПП 770201001
Платежные реквизиты в АО «ЮниКредит Банк»:
р/с 4070 2810 2000 1487 5818
БИК 044525545
к/с 3010 1810 3000 0000 0545
Адрес банка - г. Москва, Пречистенская наб., 9

Seller: Roche Diabetes Care Rus LLC
Legal address: 107031, Moscow, Trubnaya sq., 2. prem. I, room 42b
Postal address: 115114, Moscow, Letnikovskaya street, 2, build. 3
Tel.: +7-495-229-69-95
OGRN 1167746455678
INN 7702401278
KPP 770201001
Payment account in the CJSC «UniCredit Bank»
s/a 4070 2810 2000 1487 5818
BIK 044525545
c/a 3010 1810 3000 0000 0545
Bank address: Moscow, Prechistenskaya nab., 9

Покупатель: _____

Buyer: _____

Указать реквизиты контрагента

Indicate company details

15. ПОДПИСИ СТОРОН

15. SIGNATURES OF THE PARTIES

ПОСТАВЩИК:

SELLER:

Подпись:

By:

МП

Имя: Карпухин В.В.
Должность: Генеральный директор

Name: Karpukhin V.V.
Title: General manager

Имя: Партолина М.В.
Должность: Главный бухгалтер

Name: Partolina M.V.
Title: Chief accountant

ПОКУПАТЕЛЬ:

BUYER:

Подпись:

By:

МП

Имя: вставить имя и фамилию
Должность: вставить должность

Name: insert name
Title: insert title

ДОГОВОР ПОСТАВКИ №

SUPPLY CONTRACT №

г. Москва

дата

Moscow

date

ООО «Рош Диабетес Кеа Рус»,
в лице Генерального директора Карпухина В.В.,
действующего на основании Устава, и
Главного бухгалтера Партолиной М.В.,
действующего на основании Доверенности №980-19 от
01.02.2019, именуемое в дальнейшем «Поставщик», с
одной стороны, и

Roche Diabetes Care Rus LLC, represented by
General Manager Karpukhin V.V., acting on the
basis of the Charter, and
Chief accountant Partolina M.V., acting on the
basis of Power of attorney №980-19 dated
01.02.2019, hereinafter referred to as the «Seller»,
on the one hand,

указать наименование юридического лица, в лице
указать должность и ФИО лица, действующего на
основании Устав/доверенность, именуемое в
дальнейшем «Покупатель», с другой стороны,

insert name of legal entity, in the person of insert
title and name of person, acting on the basis of
_____, hereinafter referred to as the
«Buyer», on the other hand,

совместно именуемые в дальнейшем «Стороны», а по
отдельности «Сторона»,

hereinafter collectively referred to as the «Parties»
and individually as the «Party»,

заключили настоящий Договор поставки, именуемый в
дальнейшем «Договор», о нижеследующем:

have entered into this Supply Contract, hereinafter
referred to as the «Contract», as follows:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1. SUBJECT MATTER OF CONTRACT

1.1. Поставщик обязуется поставлять Покупателю
медицинские изделия по направлению «Самоконтроль»
и «Инфузионные системы», должным образом
зарегистрированные в Российской Федерации,
именуемые в дальнейшем «Продукция», номенклатура
и цена которых определяется Спецификациями по
каждому такому направлению, в зависимости от того,
какое направление или направления выбрал Покупатель,
подписанными Сторонами и являющимися
неотъемлемыми частями Договора. Срок действия
Спецификаций указан в Спецификациях. Не позднее 14
календарных дней до истечения срока действия
очередной Спецификации Поставщик обязуется
предложить Покупателю новую Спецификацию на
следующий период.

1.1. The Seller shall undertake to supply to the
Buyer medical products for “Self-control” and
“Infusion systems” directions, duly registered in
the Russian Federation, hereinafter referred to as the
«Products», the nomenclature and price and total
volume of which shall be determined in the
Specifications according to each of such a direction,
depending on what direction or directions the Buyer
has chosen, written by Parties. The period of
validation the Specifications is determined by
Specifications. Not later than 14 calendar days
before the ending of validation the Specification the
Parties are obliged to write new Specification for the
next period.

1.2. Покупатель обязуется принимать Продукцию и
оплачивать ее стоимость.

1.2. The Buyer is obliged to accept the Products and
pay for it.

1.3. Отношения Поставщика и Покупателя по Договору
регулируются параграфом 3 главы 30 Гражданского
Кодекса Российской Федерации.

1.3. The legal relationships between the Seller and
the Buyer under the Contract shall be regulated by
paragraph 3 of the Chapter 30 of Russian Civil Code.

1.4. Поставка Продукции осуществляется партиями, именуемыми в дальнейшем «**Партии**», на основании письменных заявок Покупателя, именуемых в дальнейшем «**Заявки**».

1.4. The Products supplied in batches, hereinafter referred to as the «**Batches**», on the basis of the written requests of the Buyer, hereinafter referred to as the «**Requests**».

2. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ

2. DELIVERY TERMS

2.1. Поставка Продукции Покупателю осуществляется путем самовывоза Продукции Покупателем со склада Поставщика, находящегося по адресу: г. Химки, ул. Вашутинское шоссе, влад. 46, именуемого в дальнейшем «**Склад**». В этом случае риски случайной гибели, утраты, повреждения Продукции переходят от Поставщика к Покупателю с момента передачи Партии Продукции уполномоченному представителю Покупателя.

2.1. The Products shall be delivered to the Buyer from the Seller's warehouse, located at the address: Vashutinskoe highway, 46, Khimki, hereinafter referred to as the «**Warehouse**». In this case all risks of accidental loss or damage transfer from the Seller to the Buyer in the moment of the transfer of Products to the authorized representative of the Buyer.

Уполномоченным представителем Покупателя может выступать первый перевозчик Продукции, однако в этом случае Покупатель обязан обеспечить надлежащую доверенность представителю такого перевозчика в соответствии с правилами Гражданского Кодекса РФ.

The first carrier can act like an authorized representative of the Buyer, but in this case the Buyer shall provide duly executed power of attorney to the representative of such first carrier according to the rules of Civil Code of Russian Federation.

2.1.1. В случае если Стороны в письменном виде договорятся о поставке Партии Продукции Покупателю силами Поставщика (доставка Партии Продукции Покупателю), риски случайной гибели Продукции переходят от Поставщика к Покупателю с момента передачи Партии Продукции на складе Покупателя в момент подписания товарной накладной уполномоченными представителями Поставщика и Покупателя.

2.1.1. In case the Parties agree in written to execute the delivery of Products at the Seller's means (delivery to the Buyer's address), all risks of accidental loss transfer from the Seller to the Buyer at the Buyer's warehouse in the moment of signing of the bill by authorized persons in behalf of the Seller and the Buyer.

2.2. Если иное не будет установлено дополнительным соглашением Сторон, Поставщик осуществляет поставку Продукции не позднее 10 (десяти) рабочих дней с момента оплаты Продукции Покупателем и при условии подписания документа согласования сроков годности. В случае отсутствия на складе Поставщика заказываемой Продукции срок поставки увеличивается до 60 (шестидесяти) рабочих дней.

2.2. Unless otherwise provided by an additional agreement of the Parties, the Seller shall supply the Products not later than within 10 (ten) working days from the moment of receipt of the Buyer's prepayment and under the condition that the document of shelf life accordance of the Products is signed. In case of the absence of the ordered Products at the Seller's warehouse the term of delivery increases for 60 (sixty) working days.

2.3. Заявка Покупателя передается Поставщику на следующие адреса электронной почты alexander.krutov@rochedc.com, nikolay.cherepakhin@rochedc.com, dmitry.tetekin@rochedc.com, yulia.vaychukuns@rochedc.com, и устанавливает:

2.3. The Buyer's Request shall be transferred to the Seller by courier, fax or at the following e-mail addresses alexander.krutov@rochedc.com, nikolay.cherepakhin@rochedc.com, yulia.vaychukuns@rochedc.com and shall determine:

(а) номенклатурно-количественные параметры поставляемой Партии Продукции (в пределах и в соответствии с номенклатурно-количественными параметрами, установленными Спецификацией);

(a) the nomenclature and quantity parameters of the supplied Batch of the Products (within the limits and in accordance with the nomenclature and quantity parameters set forth in the Specification);

(б) стоимость поставляемой Партии Продукции; при этом под стоимостью Партии Продукции понимается стоимость, исчисленная на основании цен, установленных Спецификацией за номенклатурную единицу Продукции с учетом предоставленной скидки;

(b) the value of the supplied Batch of the Products; the value of the Batch of the Products shall imply the cost assessed on the basis of the prices indicated in the Specification for the nomenclature unit of the Products subject to the trading discount;

2.4. В период между получением Заявки Покупателя и выполнением своих обязательств по оплате и поставке Продукции Стороны обязаны согласовать наименование, количество и сроки годности поставляемой Продукции на основании документа согласования сроков годности поставляемой Продукции. Для этого Поставщик обязан направить соответствующий документ на электронный адрес Покупателя: _____, а Покупатель обязан подписать такой документ и направить его отсканированную копию на электронные адреса ответственным сотрудникам по логистике Поставщика: maria.tsukanova@rochedc.com alina.evstafyeva@rochedc.com.

2.4. In the period between the acceptance of the Buyer's Request and execution of the payment and delivery obligations the Parties shall arrange the nomenclature and quantity parameters of the supplied Batch of the Products under the document of shelf life accordance of the Products. With this purpose the Seller shall send such document at the following e-mail address of the Buyer: _____, and the Buyer shall sign this document and send the scanned copy at the following e-mail addresses of the responsible logistic employees of the Seller: maria.tsukanova@rochedc.com alina.evstafyeva@rochedc.com.

2.5. Покупатель обязан подать последнюю заявку на поставку Партии Продукции по Договору не позднее _____.

2.5. The Buyer is obliged to transfer the last Buyer's request for delivery of Products not later than _____.

2.6. Поставщик обязан известить Покупателя по электронной почте о готовности предоставить Продукцию в его распоряжение.

2.6. The Seller shall undertake to notify the Buyer in e-mail on availability of the Products for the Buyer.

2.7. Покупатель обязан получить Продукцию со Склада Поставщика не позднее 5 (пяти) рабочих дней со дня получения извещения Поставщика о готовности предоставить Продукцию в распоряжение Покупателя. В противном случае Покупатель считается просрочившим обязательство по вывозу продукции и несет ответственность согласно п. 8.1. Договора.

2.7. The Buyer shall undertake to receive the Products from the Seller's Warehouse not later than within 5 (five) working days from the date of receiving the notice from the Seller on availability of the Products for the Buyer. Otherwise the Buyer shall be considered to have failed to perform its obligation and shall be responsible in accordance with point 8.1. of Contract.

2.8. Поставщик обязан обеспечить упаковку Продукции в соответствии с действующими стандартами. В каждую коробку (грузовое место) вкладываются упаковочные листы.

2.8. The Seller shall undertake to provide packaging of the Products in accordance with the effective standards, the detailed packaging lists being compiled for each Batch of the Products as well as for each box (cargo package).

2.9. Право собственности на Продукцию переходят от Поставщика к Покупателю с момента передачи Продукции по товарной накладной, подписанной уполномоченными представителями Сторон. Поставщик вправе не передавать Продукцию Покупателю, если представитель Покупателя не передает Поставщику оригинал доверенности на подписание товарных накладных, подписанной уполномоченным руководителем организации Покупателя, за исключением случаев заблаговременной передачи такой доверенности от Покупателя Поставщику, нотариального передоверия или предоставления иных уполномочивающих на приемку Продукции документов. В последнем случае Поставщик вправе осуществить проверку таких документов с срок не позднее 2-х рабочих дней и при установлении или неустановлении надлежаще оформленных полномочий – соответственно передать Продукцию представителю Покупателя или отказать в такой передаче.

2.9. The Buyer shall obtain the title for the Products from the moment of transfer of the Products to the Buyer on the basis of transfer bill signed by the authorized persons of Parties. The Seller has a right to refuse to transfer the products to the Buyer in case the Buyer does not give to the Seller the original of power of attorney, signed by the authorized corporate manager, for bill's of lading signing, with the exceptions of anticipated transfer of such a power of attorney from the Buyer to the Seller or sub-delegations which has a notary acknowledgement or other authorization documents for Products acceptance. In the latter case the Seller has a right to execute documents expertise within 2 working days. In case of finding or non-finding of due authorization in the documents the Seller shall correspondently transfer or refuse to transfer the Products to the Buyer.

2.10. При передаче Продукции Покупателю Поставщик обеспечивает его всеми необходимыми документами, содержащими номенклатуру и количество передаваемой Покупателю Продукции (счет, счет-фактура, товарная накладная), а также копиями регистрационных удостоверений на Продукцию.

2.10. While transferring the Products to the Buyer the Seller shall provide the Buyer with all necessary documents characterizing the nomenclature and the quantity of the Products transferred to the Buyer (invoice, VAT-invoice, bills of lading) and copies of registration certificates.

2.11. Погрузка Продукции со Склада на транспортные средства Покупателя осуществляется силами и средствами Поставщика.

2.11. The loading of the Products from the Warehouse in the motor vehicles of the Buyer shall be performed by forces and means of the Seller.

2.12. Покупатель обязуется исполнять обязательство по приобретению минимального годового объема Продукции, установленного Коммерческой политикой Поставщика (Приложение 2 к Договору).

2.12. The Buyer undertakes to perform the obligation to purchase minimum annual amount of the Products which is established in the Seller's Commercial Policy (Annex 2 to this Contract).

3. ГАРАНТИИ И ЗАВЕРЕНИЯ СТОРОН

3.1. Стороны заявляют и гарантируют, что они владеют всеми разрешениями, лицензиями и сертификатами, необходимыми для исполнения Договора. Поставщик гарантирует, что Продукция выпущена в свободное обращение на территории Российской Федерации.

4. ПЛАТЕЖИ

4.1. Стоимость (цена) поставляемой Покупателю Партии Продукции определяется Спецификацией (-ями) и оплачивается Покупателем в сумме, установленной счетом-проформой Поставщика. Валюта счета-проформы Поставщика и всех расчетов Сторон по Договору – российский рубль.

4.2. Каждая Партия поставляемой Продукции оплачивается Покупателем в полном объеме в порядке **100% (сто процентной) предоплаты**, путем перечисления суммы денежных средств, установленной счетом-проформой Поставщика, на расчетный счет Поставщика. По просьбе Покупателя Поставщик подтверждает поступление денежных средств Покупателя на расчетный счет Поставщика.

4.3. Поставщик вправе изменить цены на Продукцию, указанные в Спецификации, при условии обязательного уведомления Покупателя не позднее, чем за 14 календарных дней до дня вступления в силу новых цен. В случае согласия Покупателя с новыми ценами на Продукцию Стороны подписывают новую Спецификацию, и, начиная со дня вступления в силу новых цен, Продукция отпускается Поставщиком по новым ценам. При этом цены на Продукцию по уже подписанным Спецификациям не подлежат изменению.

5. ПОРЯДОК ПРИЕМКИ ПРОДУКЦИИ ПО КОЛИЧЕСТВУ

5.1. Передача Продукции Покупателю со Склада осуществляется на основании товарной накладной, подписанной уполномоченными представителями Сторон. В течение десяти рабочих дней со дня получения Продукции Покупатель вправе направить Поставщику претензии по несоответствию количества

3. REPRESENTATIONS AND WARRANTIES OF THE PARTIES

3.1. The Parties shall warrant and represent that they possesses all permits, licenses and certificates required for execution of the Contract. In addition, the Seller represents and warrants that the Products are released into free circulation on the territory of the Russian Federation.

4. PAYMENTS

4.1. The value (cost) of the Batch of the Products delivered to the Buyer shall be determined in accordance with Specification(-s) and shall be paid by the Buyer to the amount set forth in the Seller's proforma-invoice. The currency of the Seller's proforma-invoice and the currency of payments – Russian ruble.

4.2. Full payment for each Batch of the Products to be delivered shall be performed by the Buyer in the order of **100% (one hundred percent) prepayment**, by means of the wire transfer of the amount of monetary funds set forth in the Supplier's proforma-invoice to the bank account of the Supplier. By the Buyer's request the Seller shall notify the Buyer about receipt of the monetary funds to the Sellers' account.

4.3. The seller is entitled to change the price for Products determined in Specification under the condition to inform the Seller not later than 14 calendar days before date of enforcing new price. In case of Buyer's accept with new price for Products the Parties shall sign new Specification. Since the date of enforcing new price the Products shall be delivered by Seller in accordance with new price-list. At that the prices under the already signed Specification are not subject to change.

5. PROCEDURE FOR QUANTITY ACCEPTANCE OF THE PRODUCTS

5.1. The transfer of the Products to the Buyer from the Warehouse shall be performed by means of execution of the bill of lading by the authorized persons of the Parties, and at the same time, within ten working days from the date of its execution, the Buyer may forward to the Seller the claims (claim

индивидуальных упаковок упаковочному листу (в каждой коробке или ином грузовом месте) или по повреждению (дефекту) отдельных индивидуальных упаковок. Претензия направляется в форме претензионного письма с приложенным рекламационным актом и иными письменными доказательствами, достаточными для подтверждения требования. В случае принятия Поставщиком претензий Покупателя, Стороны приходят к соглашению либо о сроках допоставки или замены Продукции, либо о корректировке Заявки Покупателя и счета Поставщика.

5.2. Покупатель имеет право до подписания товарной накладной отказаться от приемки Продукции (части Продукции) в случае, если внешняя упаковка Продукции (упаковка грузового места) не соответствует стандартам или имеют место внешние признаки, однозначно указывающие на внутритарное повреждение (дефект) Продукции. При этом Покупатель обязан, не принимая продукцию по накладной, незамедлительно письменно уведомить Поставщика о причинах отказа в приемке Продукции. В случае принятия Поставщиком претензий Покупателя, Стороны приходят к соглашению о новых сроках передачи Продукции (части Продукции) Покупателю.

6. ПОРЯДОК ПРИЕМКИ ПРОДУКЦИИ ПО КАЧЕСТВУ

6.1. Передаваемая Покупателю по настоящему Договору Продукция должна соответствовать требованиям, предъявляемым к товарам данного вида.

6.2. Остаточные сроки годности Продукции, полученной Покупателем по настоящему Договору, должны составлять на момент передачи Продукции Покупателю не менее 60% (Шестьдесят процентов) от общего срока годности, установленного для этой Продукции. Поставка Продукции с меньшим сроком годности может быть осуществлена на основании подтвержденного документа согласования сроков годности в порядке пункта 2.4 настоящего Договора. Претензии по несоответствию установленного Поставщиком минимального срока годности сроку годности, маркированному на индивидуальной упаковке, могут быть предъявлены Покупателем Поставщику в течение 10 (десяти) рабочих дней со дня получения Продукции Покупателем по товарной накладной.

letter with the properly executed reclamation report and other necessary written proofs attached to such letter) on nonconformity of the quantity of individual packages in each box (cargo package) to the packing list or on damage (defect) of certain individual packages. Should the Seller accept the Buyer's claims, the Parties shall either agree on the terms of delivery of the balance or changing of Products or the correction of the Buyer's Request and the Seller's invoice.

5.2. The Buyer shall be entitled to reject acceptance of the Products (part of the Products) in case the packaging of Products does not conform to the standards or in case other exterior features unambiguously characterize possible damage (defect) of the Products. At the same time the Buyer shall undertake to immediately notify the Seller in writing (prior to the execution of the bill of lading) on the reasons of refusal to accept the Products (part of the Products) providing the Seller with the reasons for such refusal. Should the Seller accept the Buyer's claims, the Parties shall either agree on the terms of delivery.

6. PROCEDURE FOR QUALITY ACCEPTANCE OF THE PRODUCTS

6.1. The Products transferred to the Buyer under this Contract shall conform to the requirements applicable to such type of products.

6.2. The Seller shall set the minimum shelf life of the Products supplied to the Buyer which shall be equal to the time period comprising at least 60% (Sixty percent) of the time period (shelf life) set forth in the Specification on each item of the nomenclature. The Products with shelf life less than determined by this point may be delivered upon the confirmed document of shelf life accordance in the order set forth in clause 2.4 of this Contract. The claims on nonconformity of the minimum shelf life set by the Seller to the shelf life specified on an individual package may be lodged by the Buyer to the Seller within 10 (ten) working days from the date of execution of the bill of lading by the Parties.

ДОГОВОР ПОСТАВКИ №

6.3. Претензии по скрытым дефектам Продукции могут быть предъявлены Покупателем в пределах маркированного срока годности Продукции.

6.4. В случае принятия Поставщиком претензий Покупателя, Стороны приходят к соглашению о сроках допоставки или замены Продукции либо об уменьшении задолженности Покупателя перед Поставщиком.

6.5. В случае возврата Продукции по причине несоответствия остаточного срока годности Продукции требованиям Договора, а также по иным причинам, не связанным с нетоварным видом переданной Покупателю Продукции, Покупатель обязуется осуществить возврат Продукции Поставщику в товарном виде и неповрежденных упаковках. В случае несоблюдения данного условия Поставщик вправе отказать в приеме возвращаемой Продукции.

6.6. В случае поступления на склад Покупателя продукции Поставщика, которая была возвращена клиентами Покупателя в течение гарантийного срока (и до окончания срока годности), по причине ненадлежащего качества, Покупатель должен отправлять такую продукцию вместе с бланком рекламации для проведения экспертизы в адрес Поставщика. Поставщик отгружает в адрес Покупателя продукцию надлежащего качества.

7. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

7.1. Стороны обязуются соблюдать режим конфиденциальности в отношении информации о содержании Договора и иной информации, напрямую связанной с его исполнением, в том числе научной, экономической, финансовой или технической информации, предоставляемой Сторонами друг другу в связи с исполнением Договора.

8. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

8.1. За просрочку получения Продукции со Склада в срок, указанный в п. 2.7. Договора, Поставщик вправе взыскать с Покупателя неустойку в размере 0,2% от стоимости не вывезенной им в срок Продукции за каждый день просрочки.

6.3. Claims on the hidden defects of the Products may be lodged by the Buyer within the specified shelf life of the Products.

6.4. Should the Seller accept the Buyer's claims, the Parties shall come to an agreement on the terms of delivery of the balance or changing of Products or decreasing the indebtedness of Buyer.

6.5. In case of returning the Products by the reason of non-compliance the validation period or by the other reasons which are not depending with non-marketed form of Products the Buyer shall be obliged to provide the returning of Products in marketable condition and unbroken packages. In case of breaking this condition the Seller shall be entitled to reject the accept of returning.

6.6. In case of returning the Products by the reason of non-compliance the Quality claims, stated in clause 6 of the present Contract, within the warranty period (but before the expiration date), the Buyer shall send such Products with a blank of reclamation for the expert examination to the Seller. After the expert examination is made the Seller shall deliver the proper Products at the Buyer's address.

7. CONFIDENTIALITY

7.1. The Parties shall undertake to observe the confidentiality regime with respect to the information on the contents of this Contract and other information, including but not limited to: any scientific, economic, financial, technical or technological information which the Parties disclose to each other in process of performing the Contract.

8. LIABILITY OF THE PARTIES

8.1. For delay in receipt of the Products from the Warehouse within the term specified in item 2.7. of this Contract, the Buyer shall pay a penalty upon demand of the Seller in the amount of 0.2% from the cost of the Products which was not received by the Buyer in due time for each day of the delay.

9. ОБСТОЯТЕЛЬСТВА НЕПРЕОДОЛИМОЙ СИЛЫ

9.1. Стороны освобождаются от ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по Договору, если такое неисполнение или ненадлежащее исполнение являются следствием действия обстоятельств непреодолимой силы, возникших после заключения Договора, т.е. чрезвычайных и непредотвратимых обстоятельств, не зависящих от воли Сторон.

9.2. К обстоятельствам непреодолимой силы, освобождающим Поставщика от ответственности за невыполнение Заявки Покупателя, Стороны также относят запрет на импорт в Российскую Федерацию Продукции, входящей в номенклатуру Спецификации, а также снятие Продукции изготовителем с производства.

9.3. В случае наступления Обстоятельств непреодолимой силы, в результате которых Сторона не может исполнить свои обязательства по настоящему Договору, срок исполнения таких обязательств приостанавливается на период отсрочки, вызванной Обстоятельствами непреодолимой силы, и автоматически продлевается на соответствующий период времени.

10. СРОК ДЕЙСТВИЯ И РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА

10.1. Договор вступает в силу со дня подписания последней из Сторон и действует до полного исполнения Сторонами своих обязательств по каждой принятой к исполнению заявке, включая последнюю заявку в соответствии с п. 2.5 Договора.

10.2. Покупатель имеет право отказаться от исполнения Договора в одностороннем порядке, если просрочка поставки Партии (части Партии) Продукции, превышает срок в 3 (три) месяца.

10.3. Поставщик в одностороннем порядке расторгает Договор с Покупателем в следующих случаях:

- 1) Наступление обстоятельств, в связи с которыми Покупатель перестал отвечать критериям отбора дистрибьюторов, изложенным в Коммерческой политике Поставщика (Приложение 2 к Договору);

9. FORCE-MAJEURE

9.1. The Parties shall be released from liability for nonperformance or undue performance of the obligations under this Contract if such nonperformance or undue performance are caused by events of Force-Majeure, occurred after the execution of the Contract, i.e. extraordinary and unavoidable circumstances which are beyond the will of the Parties.

9.2. The Parties shall also attribute to Force-Majeure which nullify the Seller's responsibility such events as the prohibition of import into the Russian Federation of the Products included in the nomenclature of the Specification, as well as their phasing out by the manufacturer.

9.3. If an event of Force-Majeure occurs, to the extent that the obligations of the Party under this Contract can not be performed as a result of such event, the term of performance of such obligations shall be suspended for the period of delay caused by such Force-Majeure and shall be automatically extended for a period of time equal to such delay.

10. TERM AND TERMINATION OF THE CONTRACT

10.1. This Contract shall enter into force on the date of its signing by the last of the Parties and shall remain in force until full execution of its obligations under each of the Buyer's requests for delivery of Products, including the last Buyer's request in accordance with clause 2.5 of the Contract.

10.2. The Buyer shall be entitled to terminate this Contract unilaterally, if the delay in transfer of the Batch (part of the Batch) of the Products exceeds 3 (three) months.

10.3. The Seller is authorized to terminate the contract in the following cases:

- 1) The appearance of circumstances according to which the Buyer does not respond to the Distributor's qualification criteria set forth in the Commercial police (Appendix 2 to this Contract);

ДОГОВОР ПОСТАВКИ №

2) Существенное нарушение Договора со стороны Покупателя в значении пункта 2 статьи 450 Гражданского кодекса Российской Федерации;

2) Material breach of this contract by the Buyer in accordance with the Paragraph 2 of Article 450 of the Civil Code of the Russian Federation;

3) Нарушение условий Договора и не устранение нарушения в течение 30 дней после получения письменного уведомления от Поставщика;

3) The breach of this Contract by the Buyer which stays outstanding for 30 days after the day of written receipt from the Seller;

4) Невыполнение Покупателем минимального годового объема закупки Продукции.

4) The Buyer has not performed the annual purchase volume.

10.4 В случае обнаружения одного или нескольких из обстоятельств, перечисленных в п. 10.3 Договора выше, Поставщик в течение 30 дней направляет Покупателю уведомление о расторжении Договора с указанием оснований такого расторжения. Договор считается расторгнутым с момента получения Покупателем уведомления.

10.4 In case of finding any (one or more) of the circumstances set forth in the article 10.3 of this Contract the Seller shall within 30 days send to the Buyer the termination notification with indication of termination reason. The Contract shall be terminated at the day of such notification receipt.

11. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

11. DISPUTE RESOLUTION

11.1. Стороны договорились, что претензионный порядок разрешения споров и разногласий по настоящему Договору является обязательным. Претензия имеет юридическую силу, только если она составлена в письменной форме на бланке организации-отправителя и подписана уполномоченным лицом. Претензия направляется Стороне в оригинале нарочным или почтой с уведомлением о вручении. Срок урегулирования спора в претензионном порядке не может превышать 30 календарных дней. При не разрешении спора в претензионном порядке, он передается на рассмотрение в Арбитражный суд г. Москвы.

11.1. The Parties have agreed that claims, depending with Contract shall be at first settled using the complaint procedure. The claim shall be considered as legally valid when made in written form on an official blank of the company and signed by the authorized person. The claim shall be sent by post or courier in original form. The term of the claim's consideration shall not exceed 30 calendar days. In case the Parties fail to resolve a dispute within the complaint procedure they dispute shall be transferred to Moscow arbitration court.

12. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРА

12. MISCELLANEOUS

12.1. Договор изложен на русском и английском языках. В случае несоответствия между русскоязычной и англоязычной версиями Договора верным считается текст русскоязычной версии.

12.1. This Contract shall be executed in the Russian and English languages. In the event of any conflict between the Russian and English versions of the Contract the Russian version shall prevail.

12.2. Договор составлен на кол-во страниц цифрами (прописью) страницах и подписан в двух экземплярах, по одному для каждой Стороны.

12.2. The Contract is made on qty of pages in digits (in words) and signed in two copies, one to be kept by each Party.

12.3. Если в течение срока Договора у Стороны в связи с возникновением каких-либо обстоятельств возникает обусловленное такими обстоятельствами право, предусмотренное законом, подзаконными актами или Договором, и такая Сторона не использует или заявляет отказ от использования данного права, это не лишает ее воспользоваться таким правом по тем же основаниям впоследствии.

12.3. In case any circumstances take place within the term of this Contract and such circumstances give a right to a Party according to the law, subordinate acts or this Contract, and such a Party refuses to use or does not use this right, it will not prevent the usage of this right under the same circumstances afterwards.

12.4. Переписка по настоящему Договору ведется в оригинале или по электронной почте с использованием электронных адресов согласно п. 2.3 настоящего Договора. Такая переписка имеет силу юридически значимых сообщений и доказательственную силу в суде. Стороны не вправе ссылаться на отсутствие у сотрудников, направивших сообщения с таких электронных адресов, должных полномочий. Исключение из этого правила установлено пунктом 11.1 для досудебного порядка разрешения споров.

12.4. Correspondence within the present Contract shall be performed in original letters or via e-mail addresses indicated in the clause 2.3 of this Contract. Such correspondence is considered as legal communication and shall be admissible as evidence in court. The Parties have no right to rely on absence of powers in reference to the employees which sent messages from the above-mentioned electronic addresses. Exception is set in clause 11.1 of this contract for the out-of-court dispute resolution order.

12.5. Стороны договорились, что Покупатель обязуется соблюдать Минимальные требования к дистрибуции продукции «Акку-Чек», с целью обеспечения безопасности и сохранности Продукции. (Приложение 2 к Коммерческой политике, которая является Приложением 2 к Договору) Поставщик вправе проводить аудит Покупателя с целью проверки соответствия деятельности Покупателя указанным выше требованиям в соответствии с Коммерческой политикой.

12.5. The Parties have agreed that the Buyer shall be compliant to the Minimum requirements to the distribution of Accu-Chek products in order to provide security and safeness of the Products (Annex 2 to the Commercial Policy which is Annex 2 to this Contract). The Seller has a right to lead audits with the purpose to confirm the compliance of the Buyer's activity to the Requirements mentioned above in accordance with the Commercial Policy.

13. КОРПОРАТИВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА ПРИ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С ДЕЛОВЫМИ ПАРТНЕРАМИ. ЭКСПОРТНЫЙ КОНТРОЛЬ

13. CORPORATE BUSINESS PRINCIPLES WHEN DEALING WITH BUSINESS PARTNERS. EXPORT CONTROL

13.1. Поставщик постоянно стремится к соблюдению высоких стандартов эффективности и корпоративной ответственности, принятых в Рош во всех сферах деятельности, в том числе в отношениях с деловыми партнерами. Деловые партнеры играют важную роль в бизнесе Поставщика, обеспечивая, в том числе устойчивый рост компании и достижение общего успеха на взаимовыгодных условиях.

13.1. The Seller is committed to high standards of performance and corporate responsibility in all its activities, including in its dealings with Business Partners. Its Business Partners play an important role as enablers of our sustainable growth and overall success in mutually profitable base.

13.2. Все взаимоотношения Поставщика с деловыми партнерами, строятся на основе высокого качества поставляемой продукции и оказываемых услуг, конкурентных цен, открытости и честности. Поставщик ожидает, что поведение его деловых партнеров соответствует действующим законам, нормативным актам и условиям договоров, а также общепринятым стандартам социальной ответственности, например защите прав человека, безопасности окружающей среды, запрета детского или принудительного труда и коррупции. Поставщик поддерживает принятые в отрасли принципы ответственного управления цепью поставок.

13.2. All dealings by the Seller with its Business Partners are executed on the basis of high quality of the requested product(s) and service(s), competitive prices, transparency and integrity. The Seller expects that the behavior of its Business Partners complies with applicable laws, regulations, and contractual terms, as well as with generally accepted standards relating to social responsibility, such as protection of human rights, safety and environment, and prohibition of child or forced labour and bribes. The Seller supports the industry principles for responsible supply chain management.

13.3. Покупатель предоставляет Поставщику гарантии в соответствии с Приложением 1 к настоящему Договору «Соответствие деятельности покупателя нормам деловой этики».

13.3. The Buyer guarantees to the Seller its correspondence to the Annex 1 to this Contract "Ethical business behavior compliance".

13.4. Покупатель подтверждает свою приверженность честному ведению бизнеса и антикоррупционному законодательству.

13.4. The Buyer confirms its adherence to the business fairness and anticorruption legislation.

13.5. Покупатель подтверждает, что в своей деятельности неукоснительно следует законодательству Российской Федерации об экспортном контроле.

13.5. The Buyer confirms its adherence to the Russian export-control legislation.

13.6. Покупатель подтверждает, что если в процессе дистрибуции Продукции, произведенной или изготовленной в Соединенных Штатах Америки, у Покупателя возникнет намерение организовать экспорт или ре-экспорт такой Продукции, он должен незамедлительно письменно проинформировать об этом Поставщика, сообщив цель экспорта и страну экспорта. Данное условие не имеет цели запрета указанных действий для Покупателя, однако является обязанностью Покупателя информировать Поставщика о таких действиях.

13.6. The Buyer confirms that if within distribution of the Products, manufactured or produced in the USA the Buyer has intention to export or re-export the Products, he will immediately inform the Seller about such an intention in writing immediately with the data about the purpose and the country of export or re-export. The present clause does not prohibit the export or re-export of the Products but establishes the Buyer's duty to inform the Seller about such actions.

14. АДРЕСА И РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

14. ADDRESSES AND BANK DETAILS OF THE PARTIES

Поставщик: ООО «Рош Диабетес Кеа Рус»
Юридический адрес: 107031, Москва, Трубная площадь, д. 2, помещение I, комната 42б
Фактический адрес: 115114, г. Москва, ул. Летниковская, дом 2, строение 3
Телефон: +7-495-229-69-95
ОГРН 1167746455678
ИНН 7702401278

Seller: Roche Diabetes Care Rus LLC
Legal address: 107031, Moscow, Trubnaya sq., 2, prem. I, room 42b
Postal address: 115114, Moscow, Letnikovskaya street, 2, build. 3
Tel.: +7-495-229-69-95
OGRN 1167746455678
INN 7702401278

КПП 770201001

Платежные реквизиты в АО «ЮниКредит Банк»:

р/с 4070 2810 2000 1487 5818

БИК 044525545

к/с 3010 1810 3000 0000 0545

Адрес банка - г. Москва, Пречистенская наб., 9

Покупатель: _____

KPP 770201001

Payment account in the CJSC «UniCredit Bank»

s/a 4070 2810 2000 1487 5818

BIK 044525545

c/a 3010 1810 3000 0000 0545

Bank address: Moscow, Prechistenskaya nab., 9

Buyer: _____

Указать реквизиты контрагента

Indicate company details

15. ПОДПИСИ СТОРОН

15. SIGNATURES OF THE PARTIES

ПОСТАВЩИК:

SELLER:

Подпись:

By:

МП

Имя: Карпухин В.В.

Должность: Генеральный директор

Name: Karpukhin V.V.

Title: General manager

Имя: Партолина М.В.

Должность: Главный бухгалтер

Name: Partolina M.V.

Title: Chief accountant

ПОКУПАТЕЛЬ:

BUYER:

Подпись:

By:

МП

Имя: вставить имя и фамилию

Должность: вставить должность

Name:

insert name

Title:

insert title

Дополнительная информация о потенциальном Дистрибьюторе

Перечисленные ниже сведения и документы предоставляются потенциальным Дистрибьютором на добровольной основе. Отказ от предоставления / предоставление информации и документов в неполном объеме не могут служить основанием для отказа в заключении Договора поставки.

Для целей настоящего документа используются следующие определения:

Термин/понятие	Определение
Аффилированное лицо Дистрибьютора	Головная компании, а также любые дочерние и/или зависимые компании, любые другие организации, в которых Дистрибьютору принадлежит контролирующая доля (>50% голосующих акций (или иных эквивалентных долей владения) компании или полномочия по назначению большинства членов ее основного руководящего органа
Лицо, связанное с государством	(а) Лицо, постоянно, временно или в соответствии со специальными полномочиями осуществляющее функции представителя власти либо выполняющие организационно-распорядительные, административно-хозяйственные функции в государственных органах, органах местного самоуправления, государственных и муниципальных учреждениях, государственных корпорациях, государственных компаниях, государственных и муниципальных унитарных предприятиях, акционерных обществах, контрольный пакет акций которых принадлежит Российской Федерации, субъектам Российской Федерации или муниципальным образованиям, а также в Вооруженных Силах Российской Федерации, других войсках и воинских формированиях Российской Федерации. (б) Международный гражданский служащий или любое лицо, которое уполномочено такой организацией действовать от ее имени, в частности, к данному определению относятся члены парламентских собраний международных организаций, участником которых является Российская Федерация, лица, занимающие судебные должности любого международного суда, юрисдикция которого признана Российской Федерацией. (в) Любое назначаемое или избираемое лицо, занимающее какую-либо должность в законодательном, исполнительном, административном или судебном органе иностранного государства, и любое лицо, выполняющее какую-либо публичную функцию для иностранного государства, в том числе для публичного ведомства или публичного предприятия (например, министр, мэр, судья, прокурор). (г) Должностные лица политической партии или любое лицо, действующее в официальном качестве от имени политической партии.
Организация здравоохранения	Любое юридическое лицо, являющееся организацией здравоохранения, медицинской, фармацевтической или научной ассоциацией или организацией (вне зависимости от ее организационно-правовой формы), которая может прямо или косвенно осуществлять и/или оказывать влияние на закупку, заказ, аренду, рекомендацию, назначение, использование, поставку, или где специалисты здравоохранения оказывают услуги. Например, больница, клиника, аптека, аптечная сеть, фонд, университет или иные учебные заведения. Пациентские

	организации и дистрибьюторы не относятся к организациям здравоохранения.
Специалист здравоохранения	(а) Медицинский работник в соответствии с Федеральным законом от 21.11.2011 N 323-ФЗ (ред. от 07.03.2018) "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации", (б) фармацевтический работник в соответствии с Федеральным законом от 21.11.2011 N 323-ФЗ (ред. от 07.03.2018) "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации" Любое физическое лицо, имеющее или не имеющее непосредственное отношение к клинической практике, вне зависимости от наличия медицинского или фармацевтического образования, которое в процессе выполнения своих профессиональных обязанностей может прямо или косвенно закупать, заказывать, арендовать, рекомендовать, назначать, использовать, поставлять или влиять на закупку либо аренду медицинских технологий (в т.ч. медицинских изделий) или относящихся к ним услуг либо может выписывать их, будь то руководитель, должностное лицо, работник либо представитель органа государственной власти или Организации здравоохранения, включая (но не ограничиваясь этим): врачей, медицинских сестер, лаборантов, исследователей, организаторов исследований или специалистов в области закупок, фармацевтов, провизоров, руководителей Организаций здравоохранения, руководителей фармацевтических организаций. Термин «Специалист здравоохранения» (МР) включает в себя, не ограничиваясь этим: 1) понятие «Медицинский работник» в соответствии с Федеральным законом от 21.11.2011 N 323-ФЗ (ред. от 07.03.2018) "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации", 2) понятие «Фармацевтический работник» в соответствии с Федеральным законом от 21.11.2011 N 323-ФЗ (ред. от 07.03.2018) "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации" содержащиеся в ст. 2 Закона об охране здоровья; 3) понятия «Специалист здравоохранения», содержащиеся в Кодексе МедТех¹; 4) понятие «Работники здравоохранения», содержащееся в Кодексе АЙМЕДА².
Члены семьи	Отец/отчим, мать/мачеха, муж/жена, гражданский муж/жена, сестра/сводная сестра, брат/сводный брат, сын/пасынок, дочь/падчерица, внук, бабушка/дедушка (в том числе неродные), свекровь/теща (мать мужа или жены), свекор/тесть (отец мужа или жены), жена брата, сестра мужа или жены, муж сестры, брат мужа или жены, зять (муж дочери), невестка (жена сына).

¹ С документом можно ознакомиться, перейдя по ссылке: <http://www.medtecheurope.org/legal-and-compliance/code>

² С документом можно ознакомиться, перейдя по ссылке: <http://imeda.ru/ob-assotsiatsii/eticheskii-kodeks-imeda/>

Пожалуйста, предоставьте следующие документы и информацию

1. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ДИСТРИБЬЮТОРЕ			
1.1	Полное юридическое наименование		
1.2	Любая другая компания или физическое лицо, наименования, под которыми Дистрибьютор осуществляет свою деятельность или осуществлял ранее с указанием периодом времени.		
1.3	Учетный номер налогоплательщика:		
1.4	Адрес и дата регистрации:		
1.5	Организационно-правовая форма:		
	☐ Индивидуальный предприниматель ☐ Товарищество ☐ Общество с ограниченной ответственностью ☐ Акционерное общество ☐ Некоммерческая организация ☐ Другое (уточните) _____		
1.6	Перечень стран, в которых Дистрибьютор осуществляет свою деятельность.		
1.7	Контактные данные и контактное лицо		
2. ИНФОРМАЦИЯ О СОТРУДНИКАХ, ВЛАДЕЛЬЦАХ, АФФИЛИРОВАННЫХ ЛИЦАХ ДИСТРИБЬЮТОРА			
2.1	Руководитель Дистрибьютора		
2.2	Собственники Дистрибьютора		
	ФИО/Наименование	Доля, %	Период владения
2.3	Сотрудники Дистрибьютора, непосредственно контролирующие поставку товара / выполнение работ / оказание услуг Дистрибьютором для ООО «Рош Диабетес Кеа Рус».		
	ФИО	Должность	
2.4	Аффилированные лица Дистрибьютора		
	Наименование	Доля Дистрибьютора, %	Период владения

3. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С РОШ ДИАБЕТЕС КЕА РУС	
3.1	В какой стране Дистрибьютор будет предоставлять товары и /или услуги для ООО «Рош Диабетес Кеа Рус»?
3.2	Известно ли Дистрибьютору о случаях, когда сотрудники Дистрибьютора, его владельцы, руководитель одновременно является работником ООО «Рош Диабетес Кеа Рус».
	☐ Нет ☐ Да (уточните)
3.3	Известно ли Дистрибьютору о случаях, когда сотрудники Дистрибьютора имеют какие-либо связи, отличные от деловых, например, родственные, семейные, с работниками ООО «Рош Диабетес Кеа Рус».
	Нет Да (уточните)
4. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ЛИЦАМИ, СВЯЗАННЫМИ С ГОСУДАРСТВОМ, И СПЕЦИАЛИСТАМИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	
4.1	Является ли сотрудник, руководитель, собственники Дистрибьютора, члены семей указанных лиц лицом, связанным с государством?
	☐ Нет ☐ Да (уточните)
4.2	Является ли сотрудник, руководитель, собственники Дистрибьютора специалистами здравоохранения?
	☐ Нет ☐ Да (в случае, если Дистрибьютор не относится к категории организация здравоохранения, необходимо уточнить)
4.2	Взаимодействует ли Дистрибьютор с лицами, связанными с государством, специалистами здравоохранения в рамках своей деятельности ?
	☐ Нет ☐ Да (в случае, если Дистрибьютор не относится к категории организация здравоохранения, необходимо уточнить)
4.3	Оказывает ли Дистрибьютор финансовую или прочую поддержку в отношении лиц, связанных с государством, специалистов здравоохранения?
	☐ Нет ☐ Да (опишите природу взаимодействия)
При выполнении обязательств в рамках договора с ООО «Рош Диабетес Кеа Рус»	

4.4	планирует ли Дистрибьютор взаимодействовать с лицами, связанными с государством?
	☐ Нет ☐ Да (опишите природу взаимодействия)
4.5	При выполнении обязательств в рамках договора с ООО «Рош Диабетес Кеа Рус» планирует ли Дистрибьютор взаимодействовать со специалистами здравоохранения?
	☐ Нет ☐ Да (в случае, если Дистрибьютор не относится к категории организация здравоохранения, необходимо уточнить)
4.6	С точки зрения Дистрибьютора, есть ли обоснованные основания предполагать, что какое-либо лицо, связанное с государством, и/или какой-либо специалист здравоохранения может быть лично заинтересован или может извлечь личную выгоду из заключенного между Дистрибьютором и ООО «Рош Диабетес Кеа Рус» договора.
	Нет Да (уточните)
5. ТРЕТЬИ ЛИЦА	
5.1	При выполнении обязательств в рамках договора с ООО «Рош Диабетес Кеа Рус» планирует ли Дистрибьютор привлекать третьих лиц?
	☐ Нет ☐ Да (уточните наименование, ИНН)
5.2	Будет ли третье лицо взаимодействовать со специалистами здравоохранения или лицами, связанными с государством, от имени ООО «Рош Диабетес Кеа Рус»?
	☐ Нет ☐ Да (уточните)
5.3	В отношении третьих лиц, указанных в пункте 5.1., провел ли Дистрибьютор надлежащую оценку?
	☐ Нет ☐ Да
6. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДИСТРИБЬЮТОРА	
6.1	Ведет ли Дистрибьютор какую-либо политическую деятельность, финансовую или прочую поддержку политических, религиозных, национальных организаций?
	☐ Нет ☐ Да (уточните)

7. РАССЛЕДОВАНИЯ И СУДЕБНЫЕ ДЕЛА	
7.1	На момент заполнения документа известна ли Дистрибьютору информация относительно участия лиц, занимающих руководящие должности потенциального Дистрибьютора и (или) способных оказывать решающее влияние на принятие решений потенциальным Дистрибьютором (учредители, акционеры), сотрудниками Дистрибьютора в расследованиях и/или судебных процессах, связанных с нарушением законодательства о противодействии коррупции. Нет Да (уточните, что именно произошло, какие действия были предприняты Дистрибьютором по данной ситуации) _____
7.4	В течение последних 3 лет был ли Дистрибьютор каким-либо образом задействован в расследованиях и/или судебных процессах, связанных с нарушением законодательства о противодействии коррупции? Нет Да (уточните, что именно произошло, какие действия были предприняты Дистрибьютором по данной ситуации) _____
8. ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КОРРУПЦИИ	
7.1	Меры по противодействию коррупции, предпринятые Дистрибьютором: ☐ Определение подразделений или сотрудников, ответственных за профилактику коррупционных и иных правонарушений (укажите название такого подразделения, ФИО и должность ответственного лица) _____ ☐ Разработка и внедрение в практику стандартов и процедур, направленных на обеспечение добросовестной работы организации (укажите название и приложите копии указанных стандартов) _____ ☐ Принятие кодекса этики и служебного поведения работников организации (приложите копию документа) _____ ☐ Предотвращение и урегулирование конфликта интересов (укажите название и приложите копию соответствующего документа) _____ ☐ Недопущение составления неофициальной отчетности и использования поддельных документов (укажите название и приложите копию соответствующего документа) _____ ☐ Проведение оценки на благонадежность своих Дистрибьюторов (укажите название и приложите копию соответствующего документа) _____ ☐ Другие меры, не указанные выше (подробно перечислите их и приложите соответствующие документы) _____ ☐ Ничего из перечисленного
ПОДТВЕРЖДЕНИЕ СООТВЕТСТВИЯ АНТИКОРРУПЦИОННЫМ ТРЕБОВАНИЯМ	

ДЕЛОВЫХ ПАРТНЕРОВ РОШ

Компания _____ (далее - Дистрибьютор) осведомлена, что в отношении своих внешних деловых партнеров, с которыми компания Рош имеет или планирует вступить в партнерские отношения, Рош проводит оценку на наличие локальных коррупционных рисков.

Дистрибьютор также осведомлен об условиях, которые компания Рош ставит перед каждым из своих деловых партнеров, а именно:

- Ознакомление с выдвигаемыми требованиями и ожиданиями и их соблюдение
- Прохождение всех программ электронного обучения, назначенных компанией Рош
- Использование дополнительных материалов, предоставленных компанией Рош
- Обращение за помощью и консультацией при наличии сомнений
- Предоставление в компанию Рош отчетов по всем предполагаемым и/или известным ситуациям, связанным с несоблюдением установленных требований
- Обучение ваших сотрудников и ваших деловых партнеров указанным принципам и требованиям компании Рош
- Сотрудничество с Рош при проведении аудитов или официальных расследований
- При наличии соответствующего запроса, предоставление доказательство того, что в вашей организации были предприняты все необходимые меры по предотвращению, обнаружению и реагированию на ситуации, связанные с несоблюдением установленных требований.

Настоящим Дистрибьютор выражает свое согласие с тем, что

1. Дистрибьютор обязуется соблюдать установленные требования и нормы корпоративной этики при осуществлении всех деловых операций. Дистрибьютор строго следует требованиям всех действующих законов, правил и отраслевых кодексов, а также требованиям стандартов Рош в области корпоративной этики, описанных в Кодексе поведения группы компаний Рош и Кодексе поведения поставщиков Рош (в применимых ситуациях). В частности, Дистрибьютор избегает любых форм коррупционного поведения (в том числе предложение, дача, вымогательство или получение взяток либо необоснованных конкурентных преимуществ; обман; растрата; воровство).

2. Дистрибьютор не создает никаких поддельных документов. Все создаваемые Дистрибьютором документы являются подлинными и отражают прозрачным образом те услуги, которые мы оказываем.

3. От своих деловых партнеров, с которыми Дистрибьютор ведет дела от имени компании Рош, если такое предусмотрено договором, Дистрибьютор также требует соблюдения требований всех действующих законов, правил и отраслевых кодов, а также требований стандартов Рош в области корпоративной этики. С этой целью Дистрибьютор проводит адекватную проверку потенциальных партнеров перед вступлением с ними в деловые отношения и на постоянной основе контролируем деловое поведение своих партнеров.

4. Насколько Дистрибьютору известно, отсутствуют прошлые или текущие обвинения, расследования, подозрения или преследования, связанные с коррупцией, как в отношении нашей компании, так и в отношении наших деловых партнеров с которыми Дистрибьютор взаимодействует от имени компании Рош.

5. Дистрибьютор обязуется немедленно проинформировать компанию Рош (контактных лиц, указанных в конкретном контракте, местное должностное лицо, ответственное за обеспечение нормативно-правового соответствия или начальника отдела корпоративного регулирования и контроля) в случае, если Дистрибьютор или любой из наших деловых партнеров

имеет/имеет проблемы в области соответствия требованиям или какие-либо вопросы;

встретились с ситуацией несоблюдения требований, имеющей отношение к бизнесу компании Рош.

(Контактная информация руководителя отдела комплаенс указана на сайте businesspartners.Roш.com.)

6. В случае обоснованного подозрения на несоответствующее поведение с нашей стороны Дистрибьютор обязуется обеспечить полное сотрудничество по любым запросам на получение информации, документов или помощи при проведении аудита компанией Рош или независимой третьей стороной.

7. В случае, если компания Рош является объектом расследования, проводимого официальными органами, Дистрибьютор обязуется обеспечить полное сотрудничество по любым запросам на получение информации, документов или помощи при проведении такого расследования.

8. Дистрибьютор полностью понимает требования стандартов корпоративной этики компании Рош и обязуется строго им следовать. Дистрибьютор осознает, что Рош не потерпит несоответствующего поведения и сохраняет за собой право требовать проведение адекватных мер по устранению несоответствий и, при необходимости, может прекратить сотрудничество с нашей компанией.

Подпись _____

Дата _____

Расшифровка

подписи _____

Должность _____

Наименование

Компании _____

Адрес

Компании _____

М.П.