abbvie	**Policy/Политика**
DEPARTMENT NAME/ НАЗВАНИЕ ОТДЕЛА:	Commercial Department/Коммерческий отдел
POLICY NUMBER/ НОМЕР ПОЛИТИКИ:	COM-RU-07
POLICY NAME/ НАЗВАНИЕ ПОЛИТИКИ:	Commercial Policy/ Коммерческая политика

ABBVIE LLC	**ООО «ЭББВИ»**
COMMERCIAL POLICY	**КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА**
Contents: **1. Purpose ..... 1** **2. Effective Term ..... 2** **3. General Provisions ..... 2** **4. Target Markets ..... 2** **5. Clients ..... 3** **6. Prices ..... 4** **7. Supply Conditions ..... 4** **8. Minimum and Minimum / Fold Product Batches ..... 5** **9. Discounts provision ..... 5** **10. Payment Terms ..... 9** **11. Decision-Making Process in Relation to this Policy ..... 10** **12. Miscellaneous 12**	**Содержание:** **1. Цель ..... 1** **2. Период действия ..... 2** **3. Общие положения ..... 2** **4. Рынки продаж ..... 2** **5. Клиенты ..... 3** **6. Цены ..... 4** **7. Условия поставки ..... 4** **8. Минимальные и минимальные / кратные партии Продукции ..... 5** **9. Предоставление скидок ..... 5** **10. Условия оплаты ..... 9** **11. Процесс принятия решений в связи с настоящей Политикой ..... 10** **12. Иные положения 12**
1. <u>Purpose</u>	**1. <u>Цель</u>**
The purpose of this Commercial Policy (the "Policy") is to define and standardize general rules and conditions for supplies of medical devices and medicinal preparations (the "Products") which are distributed (by sale or otherwise) by ABBVIE LLC (the "Company").	Целью настоящей Коммерческой политики (в дальнейшем именуемой «Политика») является определение и стандартизация общих правил и условий поставок медицинских изделий, а также лекарственных средств (в дальнейшем именуемых «Продукция»), распространяемых (в том числе, реализуемых) ООО «ЭББВИ» (в дальнейшем именуемое «Компания»).

2. <u>Effective Term</u>	**2. <u>Период действия</u>**
This Policy takes effect as of **October 1, 2023**.	Политика действует с **1-го октября 2023 года**.
3. <u>General Provisions</u>	**3. <u>Общие положения</u>**
This Policy shall be the Company's internal local regulatory document drafted and adopted by the Company, among other things, for the purposes of ensuring compliance with the laws of the Russian Federation and local regulatory acts (policies, executive orders, directives, etc.) applied by the Company.	Настоящая Политика является внутренним локальным нормативным документом Компании, который разработан и принят Компанией, в том числе, в целях гарантии соблюдения законодательства Российской Федерации, локальных нормативных актов (политик, приказов, инструкций и т.д.), применяемых в Компании.
Being an important part of the internal controls system, this Policy must be applied by and deemed mandatory for all of the Company's employees.	Являясь важным элементом системы внутреннего контроля, настоящая Политика должна применяться и считаться обязательной для всех работников Компании.
The time periods which are expressed in this Policy in days are to be counted in calendar days, unless otherwise provided for in the corresponding clause of this Policy.	Сроки, исчисляемые в настоящей Политике в днях, исчисляются в календарных днях, если иное не указано в соответствующем положении Политики.
4. <u>Target Markets</u>	**4. <u>Рынки продаж</u>**
This Policy applies to the entire range of the Products distributed (by sale or otherwise) by the Company on the markets identified (depending on the designated purposes of the Products) as follows:	Настоящая Политика относится ко всему ассортименту Продукции, распространяемой (в том числе, реализуемой) Компанией в рынках, выделенных, исходя из целей применения Продукции, а именно:
Ophthalmologic Products Market – the market of the Products in the part of medicinal preparations, which are indicated for use in preventive care, diagnosis and treatment of human ophthalmologic	**Рынок офтальмологической Продукции** – рынок Продукции в части лекарственных средств, которые показаны к применению для профилактики, диагностики, лечения офтальмологических заболеваний человека, а

diseases, as well as rehabilitation of patients in the field of ophthalmology.	также для реабилитации человека в сфере офтальмологии.
Neurologic Products Market – the market of the Products in the part of medicinal preparations, which are indicated for use in preventive care, diagnosis and treatment of human neurologic and urologic diseases, as well as rehabilitation of patients in the field of neurology and urology.	**Рынок неврологической Продукции** – рынок Продукции в части лекарственных средств, которые показаны к применению для профилактики, диагностики, лечения неврологических и урологических заболеваний человека, а также для реабилитации человека в сфере неврологии и урологии.
Specialty care Products Market – the market f the Products in the part of medicinal preparations, which are indicated for use in treatment of human virology diseases, immunology and oncology diseases and other areas of hospital patient`s treatment.	**Рынок Продукции специализированной терапии** – рынок Продукции в части лекарственных средств, которые показаны к применению для лечения заболеваний человека в области вирусологии, иммунологии, онкологии и других областях госпитального лечения пациентов.
The specific types, categories and release forms of the Products for a particular market are particularized in the price lists approved by the Company for such market.	Перечисление конкретных видов, категорий и форм выпуска Продукции, относящейся к конкретному рынку, осуществляется в утверждаемых Компанией для каждого рынка прайс-листах.
5. <u>Clients</u>	**5. <u>Клиенты</u>**
For the purposes of this Policy the Clients are the **Distributors** – those legal entities and individual entrepreneurs, which are engaged in the pharmaceutical business under a duly obtained and valid license for the right to conduct the pharmaceutical activities, which purchase Products in order to resell them, and which have undergone the procedure of selection and validation and entered into a supply contract with the Company.	Для целей данной Политики Клиентами являются **Дистрибьюторы** – юридические лица и индивидуальные предприниматели, осуществляющие фармацевтическую деятельность на основании надлежащим образом оформленной и действующей лицензии на право осуществления фармацевтической деятельности, приобретающие Продукцию для перепродажи, и прошедшие процедуру отбора и валидации, и заключившие договор поставки с Компанией.

6. Prices	**6. Цены**
The Company sells the Products on the territory of the Russian Federation at the prices indicated in the price lists approved for the different markets and valid as at the time of the respective supplies, which specify the assortment and doses of the Products. The Company reserves the right to revise prices, provided that the Clients having supply contracts with the Company are notified of the planned changes in prices for the Products at least fourteen (14) days beforehand. The Product prices in, and all revisions to, the price lists are subject to taking in accordance with Section 11 below.	Компания осуществляет продажу Продукции на территории Российской Федерации по ценам, указанным в действующих на момент осуществления поставки прайс-листах, утвержденных для разных рынков, и содержащих ассортимент и дозировки Продукции. Компания сохраняет за собой право изменять цены, причем Клиенты, с которыми Компания заключила договоры на поставку Продукции, должны быть проинформированы о планируемом изменении цен на Продукцию не позднее, чем за 14 (четырнадцать) дней до такого изменения цен. Цены на Продукцию, а также любые изменения, вносимые в прайс-лист, принимаются в соответствии с разделом 11 настоящей Политики.
7. Supply Conditions	**7. Условия поставки**
The Company supplies the Products to a Client subject to the actual (in particular, technological and financial) possibility to supply the Products and on condition that the Client has ordered the Products in an amount equal to or exceeding the minimum or minimum/fold batch requirement for each category of the Products, which is specified in accordance with provisions of Section 8 below.	Поставка Продукции в адрес Клиентов осуществляется Компанией при наличии фактической (в том числе, технологической и финансовой) возможности поставки Продукции, а также при условии заказа Клиентом Продукции в объеме, равном или превышающем объем минимальной и минимальной/кратной партии по каждому виду Продукции, который определяется в соответствии с положениями раздела 8 настоящей Политики.
The Products are supplied by means of the Client picking them up from the Company's warehouse (ex works) or the Company using its own resources to ship (deliver) the Products to the address(es) where the Client carries out pharmaceutical and / or medical activities, as recorded in the corresponding license held by the Client.	Поставка Продукции осуществляется путем выборки Клиентом Продукции со склада Компании (самовывоз) либо путем отгрузки (доставки) Продукции силами и средствами Компании по адресу (одному из адресов) осуществления Клиентом фармацевтической и/или медицинской деятельности, который указан в соответствующей лицензии Клиента.

8. Minimum and Minimum/Fold Product Batches	**8. Минимальные и минимальные / кратные партии Продукции**
In view of different physical and technical parameters of the individual categories of the Products and the documenting costs of their supplies, the Company deems it necessary to set minimum/fold and minimum batch requirements for the Products, which may be ordered by the Client within one shipment (one order). The decision to provide the Products in such minimum/fold and minimum batches is subject to taking in accordance with Section 11 below.	Принимая во внимание физические и технические особенности отдельных видов Продукции, а также с учетом затрат на оформление поставок, Компания считает необходимым установить для Клиентов минимальные/кратные и минимальные объемы Продукции, которые могут быть заказаны Клиентом в рамках одной поставки (одного заказа). Решение об установлении минимальных/кратных и минимальных объемов Продукции принимается в соответствии с разделом 11 настоящей Политики.
9. Discounts provision	**9. Предоставление скидок**
The Company may grant the following discounts to its Clients:	Компания имеет право на предоставление своим Клиентам следующих видов скидок:
- ***discount for a certain amount of Product purchases over a specific period of time;***	- ***скидка за достижение объемов закупок Продукции в определенном периоде времени;***
- ***discount for Products having short remaining shelf lives;***	- ***скидка на Продукцию с коротким остаточным сроком годности;***
- ***discount for Products for Distributors operating on a prepayment basis; and***	- ***скидка на Продукцию для Дистрибьюторов, работающих на условии предоплаты; и***
- ***discount for certain categories of the Products.***	- ***скидка на отдельные виды Продукции.***
The total amount of discounts calculated subject to Clauses 9.1, 9.2, 9.3, and 9.4 of the Policy, inclusive of any and all other financial incentives granted to a relevant Client may not exceed 40%. Should that cap be topped, the excess is subject to approval by the respective functional manager of the Company's General Director (i.e. the Regional President).	Суммарный размер скидок, рассчитанных с учетом пунктов 9.1, 9.2, 9.3 и 9.4 настоящей Политики, с учетом любых других финансовых условий, предоставленных соответствующему Клиенту, не должен превышать 40%. В случае превышения этого порога размер скидки должен быть одобрен функциональным руководителем Генерального

	директора Компании (Региональным Президентом).
9.1 Discount for achieving purchase volumes presupposes the Company's right to grant its discount off the price for the respective category of the Products, indicated in the relevant valid price list (net of VAT).	**9.1 Скидка за достижение объемов закупок** предполагает право Компании на предоставление, определенной Компанией, скидки от цены соответствующего вида Продукции, указанной в действующем прайс-листе (без НДС).
The discount rate depends on the amount of the Products supplied by the Company to the Client over the accounting period (i.e. the quarter) preceding the period (quarter) to be covered by the discount. The Company regards the amount of supplies as the total value of the Products supplied by the Company to the Client over the accounting period, which has been calculated based on the Products value under the respective price list valid as on the date of such purchase (net of VAT), but reduced by the total sum of discounts granted to the Client by the Company excluding the value of those Products which have been returned to the Company by the Client. The Company may grant the discount specified in this Clause 9.1 to the Client starting from the first day of the month following directly the accounting period in question by lowering the price for the corresponding category of the Products, as set in the valid price list (net of VAT).	Размер такой скидки зависит от объемов поставок Продукции, которые были осуществлены Компанией такому Клиенту в течение отчетного периода (квартала), предшествовавшего периоду времени (кварталу), на который распространяется предоставление такой скидки. Под объемами поставок Компания понимает общую стоимость Продукции, поставленной Компанией конкретному Клиенту в течение отчетного периода, исчисленную, исходя из стоимости Продукции, установленной прайс-листом, действующим на дату закупки (без НДС), уменьшенную на сумму предоставленных Компанией Клиенту скидок, за вычетом стоимости Продукции, возвращенной Компании Клиентом. Компания вправе предоставить Клиенту скидку, предусмотренную настоящим пунктом Политики, начиная с первого числа месяца, следующего за окончанием отчетного периода, путем снижения цены соответствующего вида Продукции, установленной в действующем прайс-листе (без НДС).
New Distributors during the first quarter are entitled to the minimum discounts rate established by the Company to apply to Distributors in the given quarter.	Для новых Дистрибьюторов в первом квартале применяется минимальный размер скидки из размеров скидки данного типа, установленных Компанией для Дистрибьюторов в соответствующем квартале.

If a Distributor desires to transfer its business associated with the Products to the Company or to another party falling within a single group of persons with the Distributor within the meaning of Article 9 of Federal Law of the Russian Federation No. 135-FZ "On Protection of Competition" dated 26 July 2006, then upon an appropriate request from that Distributor and that party, accompanied by such documents which confirm their affiliation, the Company may substitute the party in question for the Distributor and thus apply the conditions for achieving purchase volumes, as well as the discount rate, previously applicable to the Distributor to the party concerned, provided that the latter has undergone the procedure of selection and validation procedure and entered into a supply contract with the Company.	Если Дистрибьютор желает передать бизнес, связанный с Продукцией Компании, другому лицу, которое входит с таким Дистрибьютором в одну группу лиц в понимании статьи 9 Федерального закона Российской Федерации №135-ФЗ «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 года, то Компания по заявлению такого Дистрибьютора и такого лица с приложением подтверждающих их взаимосвязь документов может осуществить замену такого Дистрибьютора таким лицом, то есть может применить условия по объемам закупки, установленные в отношении текущего Дистрибьютора, и достигнутый им уровень скидки, к такому лицу, при условии прохождения таким лицом процедуры отбора и валидации Компании и заключения договора поставки с Компанией.
9.2 Discount for the Products with short remaining shelf lives. By means of this Policy the Company confirms that owing to the difficulties of marketing the Products with short remaining shelf lives and in order to prevent the need to destroy such Products upon the expiry of their shelf lives, the Company may offer the Clients a discount on that price for the corresponding category of the Products, which is indicated in the price list for the time being valid (net of VAT), with respect to the Products with less than 60% of their remaining shelf lives at the date of shipment. The discount can be provided both at the time of shipment of the Products to the Client, and after the shipment of the Products (retro-discount). At the same time, the Company is entitled to condition the provision of this discount by the sale of the Products by the Client not higher than the maximum set price and monitor the Client's compliance with this condition for the purposes of granting the	**9.2 Скидка на Продукцию с коротким остаточным сроком годности.** Настоящей Политикой Компания подтверждает, что ввиду сложности реализации Продукции с коротким остаточным сроком годности и для того, чтобы предотвратить необходимость уничтожения такой Продукции, когда ее срок годности истечет, Компания имеет право предоставить Клиентам скидку от цены соответствующего вида Продукции, указанной в действующем прайс-листе (без НДС), в отношении Продукции, остаточный срок годности которой на дату отгрузки менее 60%. Скидка может быть предоставлена как в момент отгрузки Продукции Клиент, так и после отгрузки Продукции (ретро-скидка). При этом Компания вправе обусловить предоставление данной скидки реализацией Продукции Клиентом не выше максимально установленной цены и контролировать соблюдение данного условия в целях

discount. The discount may be granted together with those specified in Clauses 9.1, 9.3, and 9.4 of this Policy.	предоставления Скидки. Данная скидка может предоставляться вместе со скидками, указанными в пунктах 9.1., 9.3., 9.4. настоящей Политики.
The discount rate and terms covered by this Clause 9.2 is subject to approval in accordance with Section 11 of this Policy. The Company is entitled to request reflecting the discount rate and terms in a separate additional agreements to supply contracts concluded with the Clients.	Размер скидки, определенной настоящим пунктом Политики, и условия ее предоставления утверждаются в соответствии с разделом 11 настоящей Политики. Компания вправе потребовать отражения размера скидки и условий ее предоставления в отдельном дополнительном соглашении к договорам поставки, заключенным с Клиентами
9.3 Discount for Products for Distributors operating on a prepayment basis. the Company may grant a discount available with respect to the Products shipped to such Distributors off the price under the price list (net of VAT). The discount may be granted together with those specified in Clauses 9.1, 9.2, and 9.4 of this Policy. The discount rate covered by this Clause 9.3, as well as the specific market for its application are subject to approval in accordance with Section 11 of this Policy.	**9.3 Скидка на Продукцию для Дистрибьюторов, работающих на условии предоплаты.** Компания имеет право предоставить скидку на отгружаемую Продукцию Дистрибьюторам, исчисляемую от цены прайс-листа и без НДС. Данная скидка может предоставляться вместе со скидками, указанными в пунктах 9.1., 9.2., 9.4. настоящей Политики. Размер скидки, установленной настоящим пунктом Политики, а также конкретный рынок ее применения, утверждаются в соответствии с разделом 11 настоящей Политики.
9.4 Discounts for certain categories of the Products. By means of this Policy the Company confirms that in addition to the discounts specified in Clauses 9.1, 9.2, and 9.3 of this Policy, the Company may also grant other discounts available to its Client, the procedures for granting, terms and rates of which are subject to approval in accordance with Section 11 of this Policy.	**9.4 Скидки на отдельные виды Продукции.** Настоящей Политикой Компания подтверждает, что дополнительно к скидкам, указанным в пунктах 9.1., 9.2. и 9.3. настоящей Политики, Компанией могут быть предоставлены Клиентам иные скидки, порядок предоставления, сроки и размер которых утверждаются в соответствии с разделом 11 настоящей Политики.

10.	**Payment Terms**	**10.**	**Условия оплаты**
10.1	The Company supplies any Products to each new Client at all times on a prepayment basis over a certain period, which is equal for all Clients falling under the same category and operating on the same market.	**10.1**	Компания поставляет Продукцию каждому новому Клиенту только на условиях предварительной оплаты в течение определенного периода, равного для всех Клиентов, относящихся к одному виду Клиентов и действующих на одном и том же рынке.
10.2	Common conditions precedent for transferring the Clients from the prepayment operating basis to the deferred payment terms:	**10.2**	Общими условиями для перевода клиентов с предварительной оплаты на отсрочку платежа являются:
	- prior operation on the prepayment basis for such periods of time which are separately established for different markets in Clause 10.4 of this Policy;		- длительность работы на условиях предварительной оплаты не менее чем в течение периода времени, установленного отдельно для разных рынков в пункте 10.4 настоящей Политики,
	- Client's submission of an official request to the Company for its transfer to the deferred payment terms; and		- официальный запрос Клиента в адрес Компании о переводе на оплату с условиями отсрочки платежа,
	- Company's assessment of the Client's financial reporting.		- оценка Компанией бухгалтерской отчётности Клиента.
10.3	The decision on granting deferred payment terms may be reviewed from time to time – after such periods of time which are equal for all Clients falling under the same category and operating on the same market. The decision on granting deferred payment terms to a Client is subject to taking in accordance with Section 11 of this Policy.	**10.3**	Решение о предоставлении отсрочки платежа может быть пересмотрено с определенной периодичностью, равной для всех Клиентов, относящихся к одному виду Клиентов и действующих на одном и том же рынке. Решение о предоставлении отсрочки платежа определенному Клиенту принимается в соответствии с разделом 11 настоящей Политики.
10.4	**The Company fixes the following payment terms for Distributors:**	**10.4**	**Компания устанавливает следующие условия оплаты для Дистрибьюторов:**
10.4.1	Length of initial operations on the prepayment basis: three months.	**10.4.1**	Длительность работы по предоплате для нового Дистрибьютора: 3 месяца.

Payment deferment revision: possible once every three months. Maximum payment deferment: 150 days. The decision to revise the payment deferment granted to a Distributor is subject to taking in accordance with Section 11 of this Policy.	Пересмотр отсрочки возможен 1 раз в 3 месяца. Максимальная отсрочка: 150 дней. Решение о пересмотре отсрочки платежа определенному Дистрибьютору принимается в соответствии с разделом 11 настоящей Политики.
10.4.2 The Client may request an extension of deferred payment terms should there arise any difficulties in the process of the Products' delivery that are a result of any mistakes committed by the Company while packing the Products or preparing shipping documents for such Products supplied to the Client. The Client is responsible for the provision of proper supporting documents.	**10.4.2.** Клиент имеет право запросить продление отсрочки платежа, если в процессе доставки Продукции возникают трудности, касающиеся документации, относящейся к Продукции, по причине ошибок, допущенных Компанией в процессе упаковки Продукции или подготовки отгрузочных документов, относящихся к поставляемой Клиенту Продукции. Клиент несет ответственность за предоставление надлежащих подтверждающих документов.
11. <u>Decision-Making Process in Relation to this Policy</u>	**11. <u>Процесс принятия решений в связи с настоящей Политикой</u>**
All decisions related to discounts must be based on the provisions of this Policy and made by the respective Commercial Committee along with those approving terms and conditions for the Company's Clients, altering any of the Policy's variables, granting any exceptions in its application, or making any recommendations regarding its revision, as well as other decisions concerning the Company's commercial operations with respect to the Products.	Все решения, связанные со скидками, должны быть основаны на положениях настоящей Политики и должны приниматься Коммерческим комитетом наряду с решениями об утверждении условий для Клиентов Компании, изменении любого переменного параметра Политики и установления каких-либо исключений в ее применении, а также о предоставлении рекомендаций по изменению настоящей Политики и с иными решениями, касающимися коммерческой деятельности Компании в отношении Продукции.
The Commercial Committee includes:	В состав Коммерческого комитета входят:
1. General Director; 2. Operational and Commercial Director,	1. Генеральный директор; 2. Директор по Операционной и

Russia, CIS; 3. Finance Director; 4. BU-director (determined depending on a kind of the product market); 5. Ethics and Compliance Director; and 6. Head of Legal Department.	Коммерческой деятельности, Россия, СНГ; 3. Финансовый директор; 4. Директор Бизнес-юнита (определяется в зависимости от Рынка продукции); 5. Директор по вопросам этики и комплаенс; 6. Руководитель юридического отдела.
A Commercial Committee may engage other Company departments if necessary to assess any matters requiring their involvement.	Коммерческий комитет может привлекать другие департаменты Компании в случае необходимости для предоставления оценок по вопросам, требующим вовлечения таких департаментов.
The Commercial Committees' decisions shall be documented by the Company orders.	Принятые Коммерческими комитетами решения оформляются Приказом Компании.
An order issued by the Commercial Committee is subject to approval by:	Приказ Коммерческого комитета подлежит одобрению:
1. Operational and Commercial Director, Russia, CIS; 2. Finance Director; 3. BU-director (determined depending on a kind of the product market); 4. Ethics and Compliance Director; and 5. Head of the Legal Department.	1. Директор по Операционной и Коммерческой деятельности, Россия, СНГ; 2. Финансовый директор; 3. Директор Бизнес-юнита (определяется в зависимости от Рынка продукции); 4. Директор по вопросам этики и комплаенс; 5. Руководитель юридического отдела.
In the event that any other Company departments are engaged for participation in a Commercial Committee, its decisions are also subject to approval by the representatives of such departments.	В случае привлечения других департаментов Компании для участия в Коммерческом комитете, решения, принятые Коммерческим комитетом, также подлежат одобрению представителями таких департаментов.
An approved order issued by a Commercial Committee shall be signed by the General Director.	Одобренный приказ Коммерческого комитета подписывается Генеральным директором.

12. Miscellaneous	**12. Иные положения**
All of the Company's Clients shall be obliged to comply with the provisions of agreements concluded therewith and any schedules and exhibits to such agreements.	Все Клиенты Компании обязаны соблюдать положения заключаемых с ними договоров и приложений к таким договорам.
The Policy must be approved by the following Company officials: Operational and Commercial Director, Russia, CIS; Financial Director, Ethics and Compliance Director, Head of the Legal Department, General Director.	Политика должна быть утверждена следующими лицами Компании: Директором по Операционной и Коммерческой деятельности, Россия, СНГ; Финансовым директором, Директором по вопросам этики и комплаенс, Руководителем юридического отдела, Генеральным директором.
The Company reserves the right to amend the provisions of this Commercial Policy. All amendments must be approved by the General Director of the Company.	Компания сохраняет за собой право изменять положения настоящей Коммерческой политики. Все изменения должны быть утверждены Генеральным директором Компании.
AbbVie LLC	**ООО «ЭББВИ»**