

January 2025

Январь 2025

Distribution Policy

January 2025

| | |
|-------------------------------|----|
| Terms and Definitions | 1 |
| Fundamental principles | 1 |
| Purpose of the Policy | 3 |
| Scope of application | 4 |
| Criteria | 5 |
| Comprehensive check procedure | 10 |
| General distribution terms | 14 |
| Continuous evaluation | 19 |
| Final provisions | 20 |
| Appendices | 22 |

Terms and Definitions

Distributor means a legal entity that has a license for the wholesale of medicinal products, has been checked in accordance with the terms of this Policy, has entered into a distribution agreement with the Seller and distributes Medicinal products in the Russian Federation;

Code of Conduct means a set of rules of conduct adopted by Lundbeck, which is referenced in Appendix 1 to this Policy;

Medicinal Products mean medicinal products under Lundbeck trademark;

Lundbeck means Lundbeck Group of Companies;
Policy means this Distribution Policy;

Prospective Distributor means a legal entity wishing to distribute Medicinal Products in Russia and enter into the distribution agreement with the Seller;

Seller means Lundbeck Export A/S, a part of Lundbeck, with its registered office at Ottileavej 9, 2500 Valby, Denmark.

Fundamental principles

Дистрибуторская политика

Январь 2025 года

| | |
|--------------------------------|----|
| Термины и определения | 1 |
| Основополагающие принципы | 1 |
| Цель Политики | 3 |
| Сфера применения | 4 |
| Критерии | 5 |
| Процедура комплексной проверки | 10 |
| Общие условия дистрибуции | 14 |
| Непрерывная оценка | 19 |
| Заключительные положения | 20 |
| Приложения | 22 |

Термины и определения

Дистрибутор означает юридическое лицо, имеющее лицензию на оптовую торговлю лекарственными препаратами, прошедшее проверку согласно условиям настоящей Политики, заключившее с Продавцом дистрибуторский договор и распространяющее Лекарственные препараты в Российской Федерации;

Кодекс деловой этики означает свод правил поведения, принятый Лундбек, ссылка на который размещена в Приложении 1 к настоящей Политике;

Лекарственные препараты означает лекарственные препараты торговой марки Лундбек;

Лундбек означает Группа компаний «Лундбек»;

Политика означает настоящую Дистрибуторскую политику;

Потенциальный дистрибутор означает юридическое лицо, желающее распространять Лекарственные препараты в Российской Федерации и заключить дистрибуторский договор с Продавцом;

Продавец означает компания «Лундбек Экспорт А/С», являющаяся частью Лундбек, с местонахождением по адресу: Дания, Валби, 2500, Оттилиавей 9.

Основополагающие принципы

January 2025

Январь 2025

Lundbeck, of which the Seller is a part, is a global pharmaceutical company dealing with psychiatric and neurological disorders and is licensed to manufacture medicinal products in accordance with the requirements of Danish legislation (place of manufacture of medicinal products).

Lundbeck wants to improve the quality of life for those suffering from psychiatric and neurological disorders.

The values, corporate principles, and standards of Lundbeck comprise an integral part of Lundbeck operations around the globe, including the Russian Federation, thus making for high operating standards in all fields, including business ethics, communications, finance, environmental protection, on-the-job safety, health, creation of non-discriminatory conditions for cooperation of counterparties with Lundbeck, compliance and quality. In particular, all participants in Lundbeck adhere to the applicable requirements including, but not limited to, those with a cross-border effect, which are set out in anticorruption legislation and regulations designed to prevent money laundering, tax evasion, etc. Lundbeck also seeks to prevent conflicts of interest, which can harm its operations (to the extent such deterrent action is consistent with applicable legislation).

Lundbeck is committed to doing business in an ethically responsible way, and to give everyone the best possible conditions to live up to this commitment. We are committed to foster business relations which encourage open communication on business practices.

Being compliant with applicable laws, regulations, guidelines and industry standards is at the foundation of being responsible. It is imperative that Lundbeck observes and follows all local regulations in the countries where Lundbeck does business not only within Lundbeck Group, but also through ensuring that all business counterparties of Lundbeck are firmly committed to the same.

Lundbeck respects the distinctiveness of the economic, social, cultural, political, and legal environments of the jurisdictions in which it operates. Lundbeck as a whole, and the Seller in particular,

Лундбек, в состав которого входит «Продавец», является глобальной фармацевтической компанией, которая занимается психиатрическими и неврологическими расстройствами и имеет разрешение на производство лекарственных препаратов в соответствии с требованиями законодательства Дании (место осуществления производства лекарственных препаратов).

Лундбек хочет повысить качество жизни людей, страдающих различными психиатрическими и неврологическими заболеваниями.

Ценности, корпоративные принципы и стандарты Лундбек являются неотъемлемой частью деятельности Лундбек во всем мире, в том числе в Российской Федерации, что помогает внедрять высокие стандарты деятельности во всех сферах, включая этику деловых отношений и делового общения, финансы, защиту окружающей среды, охрану труда, охрану здоровья, создание недискриминационных условий сотрудничества контрагентов с Лундбек, соблюдение регулятивных требований и качество. В частности, все участники Лундбек придерживаются применимых требований, включая без ограничений положения, имеющие трансграничный эффект, которые предусмотрены антикоррупционными законодательными и нормативными актами, направленными на предотвращение легализации преступных доходов, ухода от налогов и т.д. Лундбек также стремится предотвращать конфликты интересов, которые могут нанести ущерб его деятельности (при условии, что превентивные меры соответствуют применимому законодательству).

Лундбек призван осуществлять свою деятельность с соблюдением этических норм и создавать лучшие возможные условия, позволяющие каждому следовать этому принципу. Мы привержены формированию деловых отношений, которые поощряют открытое общение касательно деловых практик.

Соблюдение применимых законодательных и нормативных актов, принципов и отраслевых стандартов лежит в основе ответственного отношения к делу. Для Лундбек обязательно выполнение всех местных нормативных требований стран, в которых Лундбек осуществляет свою деятельность, не только внутри Лундбек, но и посредством обеспечения того, что все деловые партнеры Лундбек твердо привержены этому же обязательству.

Лундбек уважает особенности экономической, социальной, культурной, политической и правовой среды тех стран, в которых он осуществляет деятельность. Лундбек в целом и Продавец в

January 2025

Январь 2025

make a point during the sale of Medicinal Products to the Russian Federation territory, in particular, to act in strict compliance with the requirements of the applicable legislation of the Russian Federation.

In the manufacturing and sale of its Medicinal Products, Lundbeck and the Seller do everything to ensure the highest quality standards.

Most of the Medicinal Products manufactured and supplied by Lundbeck or the Seller, are vital for patients, so the continuity and accuracy of their supply of particular importance. A most demanding and crucial market, the pharmaceutical industry requires manufacturers and those distributing the medicinal products to display a high degree of technical expertise, precision, and efficiency in the discharge of their respective functions.

In order to duly perform its functions as the manufacturer and supplier of the Medicinal Products to the Russian Federation, the Seller should seek the smoothest cooperation possible with its Distributors.

This is why the Seller imparts special significance to its choice of Distributors, as it undertakes necessary reviews on and cooperation subject to compliance with the principle of non-discriminatory access to cooperation with the Seller with only those companies that are capable of operating and distributing Medicinal Products of Lundbeck and the Seller, demonstrating the highest standards in acting under appropriate agreements, and observing the principles and regulations provided both by this Policy and other documents of the Seller, and applicable laws.

This Policy has been developed in order to explicitly regulate interaction between the Seller and its Distributors and to set clear-cut and transparent criteria for the cases when a company may become the Distributor.

Lundbeck bears liability for the continued trust and confidence of its Russian customers. By acting in this way, the Seller applies stringent standards to both itself and to its Distributors. Lundbeck carefully

частности отмечают необходимость строгого соблюдения требований применимого законодательства Российской Федерации при продаже Лекарственных препаратов на ее территории.

При производстве и продаже Лекарственных препаратов Лундбек и Продавец делают все возможное, чтобы обеспечить наивысшие стандарты качества.

Большинство Лекарственных препаратов, изготовленных и поставленных Лундбек или Продавцом, жизненно необходимы пациентам, поэтому бесперебойность и своевременность их поставки приобретают особое значение. Будучи востребованным и значимым рынком, фармацевтическая отрасль требует от производителей и дистрибуторов лекарственных препаратов проявления высокого уровня технической грамотности, четкости и эффективности при исполнении своих соответствующих функций.

Чтобы должным образом выполнять свои функции в качестве производителя и поставщика Лекарственных препаратов в Российскую Федерацию, Продавец должен стремиться в максимальной степени наладить сотрудничество со своими Дистрибуторами.

Именно поэтому Продавец придает особое значение выбору Дистрибуторов, проводя необходимые оценки и сотрудничая с соблюдением принципа недискриминационного доступа к сотрудничеству Продавца только с теми компаниями, которые способны функционировать и осуществлять дистрибуцию лекарственных препаратов Лундбек и Продавца, демонстрируя наивысшие стандарты при действии в рамках соответствующих договоров и соблюдая обязательные принципы и нормы, предусмотренные как настоящей Политикой и иными документами Продавца, так и нормами применимого законодательства.

Настоящая Политика была подготовлена в целях прямого регулирования взаимодействия Продавца и его Дистрибуторов, а также определения четких и прозрачных критериев в тех случаях, когда у какой-либо компании появляется возможность стать Дистрибутором.

Лундбек ответственно относится к тому, чтобы оправдать доверие своих российских клиентов. Для этого Продавец применяет строгие стандарты как по отношению к себе, так и по отношению к

January 2025

Январь 2025

screens its business partners and expects them to meet Lundbeck requirements in terms of product quality and business ethics.

своим Дистрибуторам. Лундбек тщательно изучает своих деловых партнеров и ожидает от них соответствия своим требованиям по качеству продукции и деловой этике.

Purpose of the Policy

Relying on the solid basis of the Seller's principles of operation on the Russian market of medicinal products , this Policy aims to standardize the process of the Seller's commercial activity in the territory of the Russian Federation by establishing criteria for review with respect to Prospective Distributors and for retention of the Distributors, general commercial terms of interaction with them and development of these terms over set and transparent periods of time.

Therefore, the purpose of this Policy is two-fold. First of all, it is necessary to make interactions with the Prospective Distributors and the Distributors as readily understandable, well-grounded, and transparent and compliant with applicable laws as possible so as to avoid unjustified discrimination.

Secondly, the purpose of this Policy is to mitigate the business, legal, financial and reputational risks to the extent that direct or indirect dealings with the Prospective Distributors and Distributors may actually or potentially expose the Seller or any other Lundbeck company or their employees to liability of any kind or damage their business or professional reputation.

By embracing standards of this Policy and continuously monitoring compliance the Seller will continue to uphold Lundbeck's reputation as a respected and responsible pharmaceutical company.

Scope of application

IMPORTANT NOTE: The Seller does not carry out any supplies of Medicinal Products to any customers, which have not passed the procedures, established in

Цель Политики

Опираясь на крепкий базис принципов деятельности Продавца на российском рынке лекарственных препаратов, настоящая Политика нацелена на стандартизацию порядка коммерческой деятельности Продавца на территории Российской Федерации путем определения критериев оценки Потенциальных дистрибуторов и сохранения действующих Дистрибуторов, общих коммерческих условий взаимодействия с ними и развитие этих условий через четко установленные периоды времени.

Поэтому настоящая Политика имеет двойную цель. Прежде всего, чтобы избежать необоснованной дискриминации, необходимо в максимально возможной степени сделать взаимодействие с Потенциальными дистрибуторами и Дистрибуторами понятным, обоснованным и прозрачным, а также соответствующим нормам применимого законодательства.

Во-вторых, целью настоящей Политики является снижение деловых, правовых, финансовых и репутационных рисков с учетом того, что прямые и опосредованные операции с Потенциальными дистрибуторами и Дистрибуторами могут фактически или потенциально породить ответственность для Продавца или любой другой компании Лундбек или их сотрудников или нанести ущерб их деятельности или профессиональной репутации.

Благодаря обзору стандартов настоящей Политики и постоянному мониторингу соблюдения регулятивных норм Продавец будет продолжать поддерживать репутацию Лундбек в качестве признанной и ответственной фармацевтической компании.

Сфера применения

ВАЖНОЕ ПРИМЕЧАНИЕ: Продавец не осуществляет поставок Лекарственных препаратов любым покупателям, которые не

January 2025

Январь 2025

this Policy, and undertook to be bound by its terms as Distributors.

A key element of the internal controls, this Policy is applicable to, and binding on, the Seller and its employees in any and all interactions involving Prospective Distributors and, together with the relevant distribution agreement, in any and all interactions involving the Distributors.

Prospective Distributors in their approach to the Seller with the request to gain a Distributor status should comply with the requirements of this Policy. Prospective Distributors need to estimate themselves by criteria established by this Policy as to whether they will be able to pass through a Due Diligence and undertake obligations established by the present Policy to become the Distributors and as to whether they will be able to fulfill said obligations in conjunction with the general commercial terms set forth by this Policy while being the Distributors.

Further, the Distributors through the distribution agreement they will enter into with the Seller will contractually undertake to comply with this Policy. Any refusal to be contractually bound by this Policy through the distribution agreement by the Distributor shall be treated as a material breach of the relevant distribution agreement giving a right to the Seller to unilaterally refuse to perform said distribution agreement thus terminating it without recourse to court and in accordance with the terms of the agreement.

Criteria

The Seller reviews any Prospective Distributor using the following criteria:

- legal capacity and financial soundness; and
- Business reputation.

I. Legal capacity and financial soundness.

прошли процедуры, установленные настоящей Политикой, и не приняли ее условия как обязательные, будучи Дистрибуторами.

Являясь ключевым элементом внутренних мер контроля, настоящая Политика предназначена и имеет обязательный характер для Продавца и его сотрудников во всех взаимоотношениях с участием Потенциальных дистрибуторов и, наряду с соответствующими дистрибуторскими договорами, во всех взаимоотношениях с участием Дистрибуторов.

Потенциальные дистрибуторы, которые обращаются к Продавцу за получением статуса Дистрибутора, должны соблюдать требования настоящей Политики. Потенциальным дистрибуторам необходимо оценивать себя согласно критериям, установленным настоящей Политикой, чтобы определить, смогут ли они пройти комплексную проверку и принять обязательства, установленные настоящей Политикой, и стать Дистрибуторами, а также выполнять эти обязательства наряду с общими коммерческими условиями, предусмотренными настоящей Политикой, являясь Дистрибуторами. Кроме того, заключая дистрибуторские договоры с Продавцом, Дистрибуторы тем самым принимают на себя договорные обязательства о соблюдении настоящей Политики. Отказ Дистрибутора от договорных обязательств по соблюдению настоящей Политики на основании дистрибуторского договора будет рассматриваться как существенное нарушение соответствующего дистрибуторского договора, которое дает Продавцу право отказаться от исполнения такого договора во внедоговорном одностороннем порядке в соответствии с условиями такого договора.

Критерии

Продавец оценивает каждого Потенциального дистрибутора исходя из следующих критериев:

- правоспособность и финансовая устойчивость;
- деловая репутация.

I. Правоспособность и финансовая устойчивость.

January 2025

Январь 2025

The legal check of the Prospective Distributor by the Seller is necessary to ensure that the Prospective Distributor is a duly registered legal entity in the Russian Federation and that the officials having authority to represent the legal entity of the Distributor do in fact have the necessary authority duly vested in them by law or constituent documents. In view of the Seller, this check should be an absolute minimum preceding any interaction to avoid dealing with empty shell or even fake legal entities and/or individuals, not having legal rights to represent the relevant legal entities.

Юридическая проверка Продавцом Потенциального дистрибутора необходима для того, чтобы убедиться, что Потенциальный дистрибутор является юридическим лицом, зарегистрированным в Российской Федерации в установленном порядке, и что должностные лица, уполномоченные представлять это юридическое лицо Дистрибутора, действительно обладают необходимыми полномочиями, предоставленными им в установленном законом или учредительными документами порядке. С точки зрения Продавца, эта проверка должна быть абсолютным минимумом, предшествующим любому взаимодействию и позволяющим избежать отношений с фирмой-однодневкой или фиктивными юридическими лицами и (или) физическими лицами, не имеющими законных прав для представления соответствующих юридических лиц.

Что касается финансовой устойчивости Потенциального дистрибутора, то она оценивается для того, чтобы убедиться, что Потенциальный дистрибутор сможет осуществлять бесперебойные поставки Лекарственных препаратов своим партнерам, обеспечивая тем самым постоянный доступ пациентов к лечению. Вместе с тем эта проверка позволяет Продавцу понять, сможет ли Потенциальный дистрибутор выполнять свои финансовые обязательства перед Продавцом.

Потенциальному дистрибутору необходимо предоставить Продавцу следующие документы и информацию, чтобы обеспечить адекватную оценку его правоспособности и финансовой устойчивости:

As to the financial soundness of the Prospective Distributor, it is reviewed to ensure that the Prospective Distributor will be able to maintain uninterrupted supply of the Medicinal Products to its counterparties thus securing patients' continuous access to treatment. At the same time, this check allows the Seller to understand, whether the Prospective Distributor will be able to meet its financial obligations towards the Seller.

The Prospective Distributor needs to furnish to the Seller the following documents and information to adequately support review of its legal capacity and financial soundness:

1. copies of constituent documents complete with all related amendments and supplements and with the requisite notation affixed by a duly empowered registration authority;
2. copy of the certificate of state registration as a legal entity;
3. copy of the certificate confirming the Prospective Distributor's registration with the appropriate tax authority;
4. excerpt from the Consolidated State Register of Legal Entities, which must be dated no

1. копия полного комплекта учредительных документов со всеми соответствующими изменениями и дополнениями и необходимой отметкой, проставленной уполномоченным регистрирующим органом;
2. копия свидетельства о государственной регистрации в качестве юридического лица;
3. копия свидетельства, подтверждающего постановку Потенциального дистрибутора на учет в соответствующем налоговом органе;
4. выписка из Единого государственного реестра юридических лиц, датированная

January 2025

Январь 2025

more than 3 (three) calendar days before its submission to the Seller;

5. data on the sole executive body, as well as the collegial management body and the collegial executive body (if such bodies exist) of the Prospective Distributor as a legal entity and its chief accountant, together with the minutes of decisions of the authorized bodies on the appointment/election of such persons (bodies), the order on the appointment of the chief accountant, and with a relevant power of attorney (if applicable);
6. copies of licenses and authorizations entitling the Prospective Distributor to undertake the relevant operations (e.g., license to wholesale trade in medicinal products);
7. copies of financial statements for the past 3 years (with a mark of tax authority);
8. copies of the statements of profit and loss account over the past 3 years (with a mark of tax authority);
9. information about any ongoing court or administrative proceedings involving the Prospective Distributor or its officers (absence of said proceedings may be confirmed in the application letter);
10. confirmation included into the application letter that the Prospective Distributor has no outstanding taxes, duties, or other compulsory payments owed to government budgets at any level and to state non-budgetary funds for the preceding calendar year in an amount exceeding 25% of the book asset value of the Prospective Distributor (applicable, inter alia, to commercial legal entities, public or private companies) according to its financial statements for the latest completed accounting period;

не ранее 3 (трех) календарных дней до ее предоставления Продавцу;

5. данные о единоличном исполнительном органе, а также коллегиальном органе управления и коллегиальном исполнительном органе (если такие органы были созданы) Потенциального дистрибутора как юридического лица и его главном бухгалтере вместе с протоколами решений уполномоченных органов о назначении/избрании таких лиц (органов), приказом о назначении главного бухгалтера, а также соответствующей доверенностью (если применимо);
6. копии лицензий и разрешений, позволяющих Потенциальному дистрибутору осуществлять соответствующие операции (например, лицензия на оптовую торговлю лекарственными препаратами);
7. копии финансовой отчетности за последние три года (с отметкой налогового органа);
8. копии отчетов о прибыли и убытках за последние три года (с отметкой налогового органа);
9. информация о текущих судебных или административных разбирательствах с участием Потенциального дистрибутора или его должностных лиц (отсутствие этих разбирательств можно подтвердить в заявке);
10. включенное в заявку подтверждение, что Потенциальный дистрибутор не имеет непогашенной задолженности по налогам, сборам или другим обязательным платежам в государственные бюджеты любого уровня и государственные внебюджетные фонды за предшествующий календарный год в размере, превышающем 25% балансовой стоимости активов Потенциального дистрибутора (применимо, среди прочего, к коммерческим юридическим лицам, государственным или частным компаниям) в соответствии с его финансовой отчетностью за последний завершенный отчетный период;

January 2025

Январь 2025

11. confirmation included into the application letter that the Prospective Distributor is not in the process of any liquidation proceedings and has not been targeted by any arbitration court judgment to adjudicate the Prospective Distributor bankrupt and to open bankruptcy proceedings; and
12. confirmation included into the application letter that the Prospective Distributor's operations have not been suspended as provided for in the Code of Administrative Offences of the Russian Federation.

Basic conditions of compliance of the Prospective Distributor with the legal capacity and financial soundness criterion:

1. Prospective Distributor is duly created and registered as an operating legal entity in the Russian Federation and has all the necessary corporate documents in place.
2. A person representing the interests of the Prospective Distributor is duly authorized to act on its behalf.
3. Absence of liquidation procedures or bankruptcy procedures in relation to the Prospective Distributor.
4. The Prospective Distributor has license to perform pharmaceutical activities in the form of wholesale of medicinal products.
5. The activity of the Prospective Distributor is not suspended in the order envisaged under the Code on Administrative Offences of the Russian Federation.
6. Non-inclusion of the Prospective Distributor, any of its affiliated persons, employees and counter-parties on the registers of Bad Faith Suppliers maintained at <https://zakupki.gov.ru/epz/dishonestsupplier/search/results.html> at or any equivalent thereof as well as on any other debarred

11. включенное в заявку подтверждение, что Потенциальный дистрибутор не проходит процедуру ликвидации и не является лицом, в отношении которого принято какое-либо решение арбитражного суда о признании Потенциального дистрибутора банкротом или о введении в отношении него какой-либо процедуры банкротства; и
12. включенное в заявку подтверждение, что деятельность Потенциального дистрибутора не была приостановлена в порядке, предусмотренном Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях.

Основные условия соответствия Потенциального дистрибутора критерию правоспособности и финансовой устойчивости:

1. Потенциальный дистрибутор в установленном порядке создан и зарегистрирован в Российской Федерации в качестве действующего юридического лица и имеет в наличии все необходимые корпоративные документы.
2. Лицо, представляющее интересы Потенциального дистрибутора, уполномочено в установленном порядке на осуществление действий от его имени.
3. Отсутствие процедуры ликвидации или банкротства в отношении Потенциального дистрибутора.
4. Потенциальный дистрибутор получил в установленном порядке лицензию на осуществление фармацевтической деятельности в виде оптовой продажи лекарственных препаратов.
5. Деятельность Потенциального дистрибутора не приостановлена в порядке, предусмотренном Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях.
6. Потенциальный дистрибутор, его аффилированные лица, сотрудники и партнеры не включены в реестры недобросовестных поставщиков, которые размещены на сайте <https://zakupki.gov.ru/epz/dishonestsupplier/search/results.html> или его эквиваленте, а

January 2025

Январь 2025

persons or companies lists that are maintained by any other Russian authorities, the authorities of other jurisdictions or by international (public) organizations provided that direct or indirect dealings with such persons or companies may actually or potentially expose the Seller or any other company of Lundbeck or their employees to legal liability of any kind or damage their business or professional reputation.

также в любой другой список запрещенных лиц или компаний, которые составляются другими российскими органами, властями других юрисдикций или международными (общественными) организациями, при условии, что прямые или опосредованные операции с такими лицами или компаниями могут фактически или потенциально повлечь ответственность или нанести ущерб бизнесу или профессиональной репутации Продавца, любой иной компании Лундбек или их сотрудникам.

7. The Prospective Distributor is not a losses bearing company and is financially sound, namely, the amount of the received profit exceeds the amount of losses for the reporting period.

7. Потенциальный дистрибутор не является убыточной компанией и демонстрирует финансовую устойчивость, а именно, размер полученной прибыли превышает размер убытков за отчетный период.

II. Business reputation.

Lundbeck is operating in the pharmaceutical market, a sensitive area, where compliance with applicable regulations is of utmost importance. Presently, compliance with the regulations may no longer be approached on a local level and in many areas the compliance is only effective, when viewed as an international approach.

II. Деловая репутация.

Лундбек функционирует на фармацевтическом рынке, представляющем собой чувствительную сферу, где соблюдение действующих регулятивных требований имеет исключительное значение. В настоящее время соблюдение регулятивных требований не может ограничиваться местным уровнем, и во многих сферах соблюдение становится эффективным только тогда, когда рассматривается с учетом международных подходов.

Целью оценки деловой репутации является подтверждение, что Потенциальный дистрибутор соблюдает Кодекс деловой этики и проведение всестороннего анализа уровня соблюдения Потенциальным дистрибутором всех законов о противодействии коррупции в государственном и частном секторе, отмыванию преступных доходов и всех законов, регулирующих взаимоотношения с государственными должностными лицами, должностными лицами международных общественных организаций, медицинскими работниками, персоналом медицинских учреждений, должностными лицами корпораций, должностными лицами некоммерческих организаций и членами политических партий, с учетом применения любого из этих законов в каждом конкретном случае.

The objective of the business reputation review is to obtain a confirmation that the Prospective Distributor is compliant with the Code of Conduct, and to perform a comprehensive analysis of level of compliance of the Prospective Distributor, with all laws against corruption in the public and private sector, money laundering and all laws governing relationships with government officials, officials of international public organizations, healthcare professionals, personnel of medical institutions, corporate officers, officers of non-profit organizations and members of political parties as any of such laws may be applicable in a particular case.

January 2025

Январь 2025

The Prospective Distributor needs to furnish to the Seller the following documents and information to adequately support review of its business reputation:

1. filled in Compliance Due Diligence Questionnaire, attached to this Policy as Appendix 2; and
2. confirmation included into the application letter that the Prospective Distributor is already compliant in its activities with all provisions of the Code of Conduct.

The Seller also has the right to use publicly available information to check the business reputation of a Prospective Distributor.

Conditions and criterias of compliance of the Prospective Distributor within business reputation:

1. Absence of previous convictions and ongoing criminal prosecution of persons holding managing positions at the Prospective Distributor and its founders/shareholders, owners, including ultimate beneficial owners.
2. Absence of a prior history of corrupt activities on the part of the Prospective Distributor or any of its persons holding managerial positions as well as absence of pending investigations by the competent government authorities into the activities of the specified persons and entities. Previous history of corruption activity, as per this paragraph, means the facts of giving or receiving of bribes, commercial bribery established by the verdict/decision of the competent court;
3. Absence of government officials and their family members as members, shareholders, owners, including ultimate beneficial owners, and executives among the Prospective Distributor.

Потенциальному дистрибутору необходимо представить Продавцу следующие документы и сведения, чтобы обосновать адекватную оценку своей деловой репутации:

1. заполненную комплексную анкету соблюдения регулятивных мер, приведенную в Приложении 2 к настоящей Политике; и
2. включенное в заявку подтверждение, что Потенциальный дистрибутор при осуществлении своей деятельности уже соблюдает все положения Кодекса деловой этики.

Продавец также вправе использовать для проверки деловой репутации Потенциального дистрибутора сведения, находящиеся в открытом доступе.

Условия соответствия Потенциального дистрибутора критерию деловой репутации:

1. Отсутствие судимости и текущего уголовного преследования у лиц, занимающих руководящие должности у Потенциального дистрибутора и его участников/акционеров, собственников, включая конечных бенефициарных собственников.
2. Отсутствие предыдущей истории коррупционной деятельности со стороны Потенциального дистрибутора или лиц, занимающих руководящие должности у Потенциального дистрибутора, а также отсутствие незавершенных расследований, проводимых компетентными государственными органами в отношении деятельности указанных лиц и структур. Под предыдущей историей коррупционной деятельности в настоящем пункте понимаются установленные приговором/решением компетентного суда факты дачи или получения взяток, коммерческих подкупов.
3. Отсутствие государственных должностных лиц и членов их семей в качестве участников, акционеров, собственников, включая конечных бенефициарных

January 2025

Январь 2025

4. Absence of persons, who could potentially have a conflict of interest with the Seller and (or) Lundbeck, among the executives, members, shareholders, owners, including the ultimate beneficial owners of the Prospective Distributor.

4. Отсутствие среди руководящих лиц Потенциального дистрибутора, а также его участников, акционеров, собственников, включая конечных бенефициарных собственников лиц, которые потенциально могут иметь конфликт интересов с Продавцом и(или) Лундбек.

Comprehensive check procedure

In order to initiate the comprehensive check procedure the Prospective Distributor needs to send an application letter signed by its authorized person to the Seller addressed to General Manager, specifying all the information and confirmation, necessary from the standpoint of the present Policy, attaching all of the documents, specified in the present Policy. The Seller notifies the Prospective Distributor of the receipt of these documents within 2 (two) business days from the date of their receipt.

The Seller will perform the initial check of the application letter in terms of the information and confirmations that should be included into it per the present Policy and of the accompanied documents for completeness of their set within ten (10) working days from the day when the application letter with the documents have been received by the Seller. The initial check is to be held by Logistics Manager. The decision on whether a Prospective Distributor shall undergo the Initial Check shall be taken by Logistics Manager. The Prospective Distributor is notified of the decision made within 2 (two) business days from the date of the decision. If it is decided to perform the initial check of the application, the Seller proceeds to the comprehensive check, as indicated below. If it is decided to perform the initial check of the application, the Seller in the notification to the Prospective Distributor of such a decision indicates the missing documents or information. The Prospective Distributor must provide the missing documents or information within 5 (five) business days from the date of receipt of such notification. In the event that the requested documents or information are not provided within the

Процедура комплексной проверки

Чтобы инициировать процедуру комплексной проверки, Потенциальному дистрибутору необходимо направить Продавцу на имя Генерального директора заявку, подписанную уполномоченным лицом Потенциального дистрибутора, с указанием всех сведений и подтверждений, необходимых с учетом настоящей Политики, и приложением всех документов, указанных в настоящей Политике. Продавец уведомляет Потенциального дистрибутора о получении указанных документов в течение 2 (двух) рабочих дней с даты их получения.

Продавец проведет первичную проверку заявки, изучив сведения и подтверждения, которые должны в нее включаться с учетом положений настоящей Политики, и прилагаемых документов на предмет их полноты в течение 10 (десяти) рабочих дней со дня получения Продавцом заявки вместе с документами. Первичная проверка проводится Менеджером по логистике. Решение о прохождении или непрохождении Потенциальным дистрибутором первичной проверки принимается Менеджером по логистике. Потенциальный дистрибутор уведомляется о принятом решении в течение 2 (двух) рабочих дней с даты принятия соответствующего решения. В случае, если было принято решение о прохождении первичной проверки заявки, Продавец переходит к комплексной проверке, как указано ниже. В случае, если было принято решение о непрохождении первичной проверки заявки, Продавец в уведомлении Потенциального дистрибутора о таком решении указывает на недостающие документы или сведения. Потенциальный дистрибутор должен

January 2025

Январь 2025

specified period, the Seller does not further conduct the comprehensive check of the Distributor. In this case, the Prospective Distributor has the right to initiate a repeated initial check no earlier than on the expiration of 6 (six) months from the date of decision on the failure to pass the initial check.

IMPORTANT NOTE: Any contacts of Prospective Distributors with the Seller aimed at getting the Distributor status and not complying with this Policy in terms of the information and confirmations to be included into the application letter and/or set of documents that needs to be submitted along with it will not be treated by the Seller as due requests to establish the Distributor relations and, therefore, not answered. Only the application letters having all the information and confirmations and accompanied by all the necessary documents (including the application letters, for which previously missed documents or information are provided on specified time) will be processed by the Seller and replied to.

The Seller will perform the comprehensive check and review of contents of the submitted documents and additional sources to duly confirmed information to ascertain whether the Prospective Distributor meets the criteria of the present Policy within 10 (ten) business days after the initial check of the documents was complete.

The comprehensive check specified in this paragraph shall be carried out by Legal and Compliance Manager and the results of such comprehensive check shall be sent to headquarter (H. Lundbeck A/S) for the final decision.

The decision on whether or not a Prospective Distributor has passed the comprehensive check specified in this paragraph shall be taken by H. Lundbeck A/S.

The Seller may contact the Prospective Distributor addressed to its sole executive body with the request signed by General Manager to provide missing or additional information and documents reasonably

предоставить недостающие документы или сведения в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты получения такого уведомления. В случае, если в указанный срок запрашиваемые документы или сведения не будут предоставлены, Продавец не проводит далее комплексную проверку Дистрибутора. В таком случае Потенциальный дистрибутор вправе инициировать повторную первичную проверку не ранее истечения 6 (шести) месяцев с даты принятия решения о непрохождении первичной проверки.

ВАЖНОЕ ПРИМЕЧАНИЕ: Любые контакты Потенциальных дистрибуторов с Продавцом с целью получения статуса Дистрибутора при несоблюдении настоящей Политики в части, касающейся сведений и подтверждений, включаемых в заявку, и (или) пакета документов, который необходимо представлять вместе с ней, не будут рассматриваться Продавцом как надлежащие запросы на установление дистрибуторских отношений и, соответственно, будут оставлены без ответа. Продавец обработает и ответит только на заявки, содержащие все сведения и подтверждения и сопровождаемые всеми необходимыми документами (в том числе заявки, по которым недостающие документы или сведения представлены в указанный срок).

Продавец в течение 10 (десяти) рабочих дней после завершения первичной проверки документов приступает к комплексной проверке и изучит содержание предоставленных документов и дополнительные источники подтверждённой в установленном порядке информации, чтобы убедиться, соответствует ли Потенциальный дистрибутор критериям настоящей Политики.

Предусмотренная настоящим пунктом комплексная проверка проводится Менеджером по правовому соответствию по России и СНГ, после чего результаты комплексной проверки направляются в штаб-квартиру (H. Lundbeck A/S) для окончательного заключения.

Решение о прохождении или непрохождении Потенциальным дистрибутором предусмотренной настоящим параграфом комплексной проверки принимается H. Lundbeck A/S.

Продавец может направить Потенциальному дистрибутору на имя его единоличного исполнительного органа запрос за подписью Генерального директора на предоставление недостающей или дополнительной информации и

January 2025

Январь 2025

necessary to ascertain compliance of the Prospective Distributor with the criteria of this Policy.

Such request for missing documents and information shall contain a reference to the particular paragraph of this Policy, documents or information on which the Prospective Distributor failed to deliver, request for additional documents and information shall contain a reference to the particular criterion stipulated by this Policy compliance with which may not be ascertained based on any documents and information earlier delivered by the Prospective Distributor.

The Prospective Distributor should submit complete and precise responses and documents to any questions and documents requests within 10 (ten) business days of their receipt.

IMPORTANT NOTE: Any refusal to follow this Policy by the Prospective Distributor in terms of cooperating with the Seller in its reasonable efforts to ascertain compliance of the Prospective Distributor with the criteria of this Policy that may take the form of delivery of an incomplete set of duly executed documents, refusal to deliver additionally requested documents and information, shall be treated as an active withdrawal of its initial request to obtain the Distributor status.

In case the comprehensive check of the application, follow-up communications and documents furnished by the Prospective Distributor show that the Prospective Distributor does not meet any criteria, established by the Policy, or any of the communications or documents contain false, incomplete or otherwise misleading information the Prospective Distributor is refused to enter in the distribution agreement and, hence, to become the Distributor.

The decision on the refusal to enter in the distribution agreement and to assign the status of the Distributor shall be taken by General Manager .

документов, объективно необходимых для оценки соответствия Потенциального дистрибутора критериям настоящей Политики.

Запрос на предоставление недостающей документации и информации должен содержать ссылку на конкретный параграф настоящей Политики, документацию или информацию по которому Потенциальный дистрибутор не предоставил, запрос на предоставление дополнительной документации и информации должен содержать ссылку на конкретный критерий, предусмотренный настоящей Политикой, соответствие которому нельзя установить из предоставленных ранее Потенциальным дистрибутором документов и информации.

Потенциальный дистрибутор должен предоставить полные и четкие ответы и документы на любые вопросы и запросы документов в течение 10 (десяти) рабочих дней после их получения.

ВАЖНОЕ ПРИМЕЧАНИЕ: Отказ Потенциального дистрибутора от соблюдения настоящей Политики в части, касающейся сотрудничества с Продавцом в его разумных усилиях по оценке соответствия Потенциального дистрибутора критериям настоящей Политики, который, в частности, может выражаться в представлении неполного комплекта надлежащим образом оформленных документов, отказе в предоставлении дополнительно запрашиваемых документов и информации, будет рассматриваться как фактический отказ от первоначального запроса о получении статуса Дистрибутора.

Если комплексная проверка заявки, последующие сообщения и документы, представленные Потенциальным дистрибутором, указывают на то, что Потенциальный дистрибутор не соответствует каким-либо критериям, установленным настоящей Политикой, либо какое-либо из сообщений или документов содержит ложные, неполные или иные вводящие в заблуждение сведения, Потенциальному дистрибутору отказывают в оформлении дистрибуторского договора и, соответственно, в статусе Дистрибутора.

Решение об отказе в оформлении дистрибуторского договора и присвоении статуса Дистрибутора принимается Генеральным директором.

January 2025

Январь 2025

A written notification of such decision shall be sent to the sole executive body of the Prospective Distributor within 3 (three) business days as of the date when the same is taken. The notification should specify the reasons of refusal to enter in the distribution agreement and to assign the status of the Distributor.

In case the comprehensive check of the documents returns favorable result, the Seller may enter with the Prospective Distributor into the distribution agreement thus making it the Distributor.

The decision to enter into the distribution agreement in the form set forth in Appendix 3 to this Policy and assignment of the status of the Distributor shall be taken by General Manager .

A written notification of such decision shall be sent to the sole executive body of the Prospective Distributor within 3 (three) business days as of the date when the same is taken.

The Seller keeps the documents received as part of the checks provided for in this Policy for 5 (five) years from the date of receipt of the application from the Prospective Distributor.

Due to the fact that the stock of Medicinal Products is limited, is maintained according to a certain schedule in Denmark and is delivered to the Russian Federation for specific pre-scheduled deliveries, and the Seller does not have a warehouse in the Russian Federation, the Seller cannot guarantee the Prospective Distributor the availability of the required quantity and an assortment of Medicinal Products. If there is no possibility to manufacture and supply additional Medicinal Products to the territory of the Russian Federation for the Prospective Distributor, the Seller sends the Prospective Distributor an appropriate notification and has the right not to proceed with the initial and (or) comprehensive check of the Prospective Distributor. In this case, the Prospective Distributor has the right to re-initiate the procedures provided for in this Policy one calendar year after receiving notification from the Seller. By sending the Seller documents for the initial check in accordance with this Policy, the Prospective Distributor confirms that he is familiar with the specified features of the production and supply of Medicinal Products and recognizes that the Seller's possible refusal in the

Письменное сообщение об указанном решении направляется на имя единоличного исполнительного органа Потенциального дистрибутора в течение 3 (трех) рабочих дней с даты его принятия. В данном сообщении указываются основания отказа в оформлении дистрибуторского договора и присвоении статуса Дистрибутора.

Если комплексная проверка документов дает положительные результаты, Продавец может заключить с Потенциальным дистрибутором дистрибуторский договор, предоставив ему статус Дистрибутора.

Решение об оформлении дистрибуторского договора по форме, приведенной в Приложении 3 к настоящей Политике, и присвоении статуса Дистрибутора принимается Генеральным директором.

Письменное сообщение об указанном решении направляется на имя единоличного исполнительного органа Потенциального дистрибутора в течение 3 (трех) рабочих дней с даты его принятия.

Продавец хранит документы, полученные в рамках проверок, предусмотренных настоящей Политикой, в течение 5 (пяти) лет с даты поступления заявки от Потенциального дистрибутора.

В связи с тем, что запас Лекарственных препаратов является ограниченным, производится по определенному плану-графику в Дании и поставляется на территорию Российской Федерации для конкретных, заранее спланированных поставок, а у Продавца отсутствует склад на территории Российской Федерации, Продавец не может гарантировать Потенциальному дистрибутору наличие необходимого количества и ассортимента Лекарственных препаратов. При отсутствии возможности производства и поставки дополнительных Лекарственных препаратов на территорию Российской Федерации для Потенциального дистрибутора, Продавец направляет Потенциальному дистрибутору соответствующее уведомление и вправе не приступить к процедуре первичной и(или) комплексной проверки Потенциального дистрибутора. В таком случае Потенциальный дистрибутор вправе повторно инициировать процедуры, предусмотренные настоящей Политикой, спустя один календарный год после

January 2025

Январь 2025

initial and (or) comprehensive check and subsequent conclusion of the distribution agreement is justified.

получения уведомления от Продавца. Направляя Продавцу документы для проведения первичной проверки в соответствии с настоящей Политикой, Потенциальный дистрибутор подтверждает, что ознакомлен с указанными особенностями производства и поставок Лекарственных препаратов и признает возможный отказ Продавца в первичной и(или) комплексной проверке и последующем заключении дистрибуторского договора обоснованным.

General distribution terms

I. Business ethics terms.

Effective implementation of this Policy, and, therefore, practical adherence to the principles governing activities of Lundbeck is only possible if they apply to the fullest extent not only when the Prospective Distributor is reviewed before it becomes the Distributor, but also continuously while the Distributor retains this status. To effectively reach this result, the Seller will enter into distribution agreement with the Prospective Distributor only if it agrees to include into such agreement the provisions that ensure with adequate specificity that:

1. the Distributor undertakes to comply with this Policy (including, for the avoidance of doubt, business reputation criterion, described above) and with the Code of Conduct during the term of such agreement;
2. the Seller has the right to both periodic audits to be conducted no less frequently than once in every 3 calendar years and extraordinary audits to be conducted if information becomes available to Seller as to a failure of the Distributor to comply with this Policy and with the Code of Conduct and that the Distributor undertakes to provide its books and records and any information and documents as may be reasonably necessary for the purposes of such audits;
3. the Distributor undertakes to attend meetings and interviews, as requested, and to respond

Общие условия дистрибуции

I. Принципы деловой этики.

Эффективное выполнение настоящей Политики и, соответственно, практическое соблюдение принципов, регулирующих деятельность Лундбек, возможно только в случае, когда они в полной мере соблюдаются не только в ходе проверки Потенциального дистрибутора до того, как он стал Дистрибутором, но и постоянно в течение всего срока, пока Дистрибутор сохраняет свой статус. Чтобы добиться этого результата, Продавец заключает с Потенциальным дистрибутором дистрибуторский договор только в случае, если он соглашается включить в этот договор положения, которые с достаточной степенью конкретности обеспечивают следующее:

1. Дистрибутор обязуется соблюдать настоящую Политику (в том числе, во избежание сомнений, критерии деловой репутации, описанные выше) и Кодекс деловой этики в течение срока действия этого договора;
2. Продавец имеет право на проведение плановых проверок не чаще одного раза в течение трех календарных лет и внеочередных проверок при поступлении подтверждённой информации о несоблюдении настоящей Политики и Кодекса деловой этики. Дистрибутор обязуется представлять свои учетные регистры и документы, а также любые сведения и документы, обоснованно необходимые для целей этих проверок;
3. Дистрибутор обязуется присутствовать на совещаниях и собеседованиях, при

January 2025

Январь 2025

- to requests for information by the Seller with, for, and among the senior executives of the Distributor, which are reasonable related to check compliance with this Policy and with the Code of Conduct;
4. the Distributor undertakes to notify the Seller of any government officials and their family members becoming members, shareholders, owners, including ultimate beneficial owners, and executives of the Distributor or on any other change of the information, provided by the Distributor to the Seller in accordance with this Policy;
 5. the Distributor undertakes to attend Lundbeck-sponsored training on issues covered by this Policy and/or the Code of Conduct at least once a year if the Seller so requests;
 6. the Seller has a right of unilateral refusal to perform agreement without recourse to court for failure of the Distributor to comply with any of the above provisions set forth in this section "Business Ethics Terms" which will be deemed as a material breach of the distributor agreement.

II. General commercial terms.

The following terms are the general commercial terms that are economically and technologically justified applicable to all the Distributors of the Seller, which are incorporated into the distribution agreement before it may be entered into by the Seller.

Due to the fact that the Seller bears warehouse processing and delivery costs, the minimum order of the Distributor for the Medicinal Products should be at least 15,000,000.00 (fifteen million) Russian Rubles in total and at least 500,000.00 (five hundred thousand) Russian Rubles of any ordered specific Medicinal Products .

- поступлении запроса, а также предоставлять ответы руководителей Дистрибутора на запросы Продавца, которые имеют отношение к проверке соблюдения требований настоящей Политики и Кодекса деловой этики;
4. Дистрибутор обязуется уведомлять Продавца обо всех государственных должностных лицах и членах их семей, которые становятся участниками, акционерами, собственниками, в том числе конечными бенефициарными собственниками и руководящими лицами Дистрибутора, или о любом другом изменении в сведениях, представленных Продавцу Дистрибутором в соответствии с настоящей Политикой;
 5. Дистрибутор обязуется присутствовать на тренингах, спонсируемых Лундбек, по вопросам настоящей Политики и (или) Кодекса деловой этики как минимум один раз в год, при наличии запроса Продавца;
 6. Продавец имеет право отказаться от исполнения договора в одностороннем внесудебном порядке по основаниям невыполнения Дистрибутором любого вышеизложенного в настоящем разделе «Принципы деловой этики» положения, которое будет считаться существенным нарушением дистрибуторского договора.

II. Общие коммерческие условия.

Приведенные ниже условия являются общими коммерческими условиями, экономически и технологически обоснованными, применимыми ко всем Дистрибуторам, которые включаются в дистрибуторский договор до момента подписания его Продавцом.

Поскольку Продавец несет расходы по складскому хранению и доставке, минимальный заказ Дистрибутора на Лекарственные препараты должен оформляться на общую сумму не менее 15.000.000,00 (пятнадцать миллионов) рублей и на сумму не менее 500.000,00 (пятьсот тысяч) рублей в отношении каждого конкретного заказанного Лекарственного препарата.

January 2025

Январь 2025

The Seller delivers the Medicinal Products to the Distributors on the CIP Moscow basis (Incoterms 2020).

The Seller works with its Distributors on the basis of 100% prepayment (Level 1) as a general rule.

The exception to the above rule is the Distributor, contractual relationships with which have been established for more than 1 calendar year, and provided that the delivery under these contractual arrangements made for at least the following specified amounts and the Distributor did not break the provisions of the relevant distribution agreement. This exception provides for different conditions per the below described levels:

- if the total paid price of all deliveries of all types of Medicinal Products under the agreement during the first or any subsequent year (12 months) of its operation as the Distributor was not less than 100,000,000.00 (one hundred million) Russian Rubles, the Seller grants to the Distributor the right to pay for the Medicinal Products ordered after the above criteria have been met with a 30 (thirty) calendar days delay from the day they are delivered to the Distributor as the delivery time is defined in the relevant distribution agreement (Level 2);

- if the total paid price of all deliveries of all types of Medicinal Products under the agreement during the second or any subsequent year (12 months) of its operation as the Distributor was not less than 200,000,000.00 (two hundred million) Russian Rubles, the Seller grants to the Distributor the right to pay for the Medicinal Products ordered after the above criterion have been met with a 60 (sixty) calendar days delay from the day they are delivered to the

Продавец поставляет Дистрибуторам Лекарственные препараты на условиях CIP-Москва (Инкотермс-2020).

Продавец работает со своими Дистрибуторами, как правило, на основе 100% предоплаты (Уровень 1).

Исключением из вышеупомянутого правила является Дистрибутор, договорные отношения с которым делятся в течение срока, превышающего один календарный год, и при условии, что поставка в рамках этих отношений осуществлялась как минимум на нижеследующие указанные суммы, и Дистрибутор не допускал нарушений положений соответствующего дистрибуторского договора. Это исключение предусматривает различные условия, соответствующие нижеописанным уровням:

- если общая оплаченная стоимость всех поставок по договору для всех категорий Лекарственных препаратов в течение первого или любого последующего года (12 месяцев) его деятельности как Дистрибутора составляла не менее 100.000.000,00 (ста миллионов) рублей, Продавец в дальнейшем предоставляет Дистрибутору право на оплату Лекарственных препаратов, заказанных после достижения соответствия вышеупомянутому критерию, с отсрочкой платежа на 30 (тридцать) календарных дней со дня их поставки Дистрибутору, с учетом определения срока поставки в соответствующем дистрибуторском договоре (Уровень 2);

- если общая оплаченная стоимость всех поставок по договору для всех категорий Лекарственных препаратов в течение второго или любого последующего года (12 месяцев) его деятельности как Дистрибутора составляла не менее 200.000.000,00 (двухсот миллионов) рублей, Продавец в дальнейшем предоставляет Дистрибутору право на оплату Лекарственных препаратов, заказанных после достижения соответствия вышеупомянутому критерию,

January 2025

Январь 2025

Distributor as the delivery time is defined in the relevant distribution agreement (Level 3);

- if the total paid price of all deliveries of all types of Medicinal Products under the agreement during the third or any subsequent year (12 months) of its operation as the Distributor was not less than 300,000,000.00 (three hundred million) Russian Rubles, the Seller grants to the Distributor the right to pay for the Medicinal Products ordered after the above criterion have been met with a 90 (ninety) calendar days delay from the day they are delivered to the Distributor as the delivery time is defined in the relevant distribution agreement (Level 4);
- if the total paid price of all deliveries of all types of Lundbeck Medicinal Products under the agreement during the fourth or any subsequent year (12 months) of its operation as the Distributor was not less than 500,000,000.00 (five hundred million) Russian Rubles, the Seller grants to the Distributor the right to pay for the Medicinal Products ordered after the above criterion have been met with a 120 (one hundred twenty) calendar days delay from the day they are delivered to the Distributor as the delivery time is defined in the relevant distribution agreement (Level 5).

Further, the Seller establishes uniform credit limits applicable to its Distributors. The credit limit is expressed as a sum in Russian rubles and represents a total price of all Medicinal Products, which may be overall outstanding within the delay of payment applied to the Distributor. Having used all amount of the credit limit, i.e., having accepted deliveries of the Medicinal Products equal to the credit limit, but not paid for them, the Distributor will not be able to place

с отсрочкой платежа на 60 (шестьдесят) календарных дней со дня их поставки Дистрибутору, с учетом определения срока поставки в соответствующем дистрибуторском договоре (Уровень 3);

- если общая оплаченная стоимость всех поставок по договору для всех категорий Лекарственных препаратов в течение третьего или любого последующего года (12 месяцев) его деятельности как Дистрибутора составляла не менее 300.000.000,00 (трехсот миллионов) рублей, Продавец в дальнейшем предоставляет Дистрибутору право на оплату Лекарственных препаратов, заказанных после достижения соответствия вышеупомянутому критерию, с отсрочкой платежа на 90 (девяноста) календарных дней со дня их поставки Дистрибутору, с учетом определения срока поставки в соответствующем дистрибуторском договоре (Уровень 4);
- если общая оплаченная стоимость всех поставок по договору для всех категорий Лекарственных препаратов Лундбек в течение четвертого или любого последующего года (12 месяцев) как Дистрибутора его деятельности составляла не менее 500.000.000,00 (пятисот миллионов) рублей, Продавец в дальнейшем предоставляет Дистрибутору право на оплату Лекарственных препаратов, заказанных после достижения соответствия вышеупомянутому критерию, с отсрочкой платежа на 120 (сто двадцать) календарных дней со дня их поставки Дистрибутору, с учетом определения срока поставки в соответствующем дистрибуторском договоре (Уровень 5).

Кроме того, Продавец устанавливает для своих Дистрибуторов единые кредитные лимиты. Кредитный лимит выражается в виде рублевой суммы и представляет собой общую стоимость всех Лекарственных препаратов, которая может в целом не оплачиваться в течение периода отсрочки платежа, применимого к данному Дистрибутору. Использовав всю сумму кредитного лимита, т.е. приняв поставки

January 2025

Январь 2025

any orders for the Medicinal Products unless and until it reduces the overall outstanding amounts of money owed to the Seller correspondingly. The credit limit of a Distributor for the next year of validity of the distribution agreement is set at 10% of the overall paid price of all deliveries of all types of Medicinal Products made by the Distributor during the preceding year.

Лекарственных препаратов на сумму, равную кредитному лимиту, но не уплаченную за Лекарственные препараты, Дистрибутор не сможет разместить заказы на Лекарственные препараты Лундбек, пока он соответственно не снизит общую неоплаченную сумму денежной задолженности перед Продавцом. Кредитный лимит Дистрибутора на следующий год действия дистрибуторского договора устанавливается на уровне 10% от общей стоимости всех поставок для всех категорий Лекарственных препаратов, оплаченной Дистрибутором в течение предшествующего года.

In the case if (1) during any year following the year in which the Distributor reached any level described above, the Distributor did not reach total paid price of all deliveries of all types of Medicinal Products under the agreement corresponding to this level, or if (2) in the case of overdue debt on behalf of the Distributor at the end of the year, the payment terms for the following year may subject to revision one level lower compared to the level, which the Distributor reached up to this point.

В случае если (1) в течение любого года, следующего за годом достижения Дистрибутором любого из уровней, указанных выше, Дистрибутор не достиг общей оплаченной стоимости всех поставок по договору для всех категорий Лекарственных препаратов, соответствующих такому уровню, или (2) если в конце года у Дистрибутора образуется просроченная задолженность, условия оплаты на следующий год могут пересматриваться и снижаться на один уровень по сравнению с уровнем, достигнутым Дистрибутором до этого момента.

The Seller may select not to apply condition 1 of the preceding paragraph to its Distributors, which possess this status for more than 4 years.

Продавец на свое усмотрение может не применять к Дистрибуторам, имеющим статус Дистрибуторов на протяжении более чем 4-х лет, условие 1 предыдущего параграфа.

If the amount of overdue debt exceeds 30% of the credit limit established for this Distributor, the payment terms for the following year are either automatically set at one level lower compared to the level, which the Distributor reached up to this point or set at a less favorable level in the discretion of the Seller.

Если сумма просроченной задолженности превышает 30% кредитного лимита, установленного для данного Дистрибутора, условия оплаты на следующий год, по усмотрению Продавца, либо автоматически снижаются на один уровень по сравнению с уровнем, достигнутым Дистрибутором до этого момента, либо устанавливаются на менее благоприятном уровне. В связи с тем, что запас Лекарственных препаратов является ограниченным, производится по определенному плану-графику в Дании и поставляется на территорию Российской Федерации для конкретных, заранее спланированных поставок, а у Продавца отсутствует склад на территории Российской Федерации, Продавец не может гарантировать Дистрибутору наличие необходимого количества и ассортимента Лекарственных

Due to the fact that the stock of Medicinal Products is limited, is maintained according to a certain schedule in Denmark and is delivered to the Russian Federation for specific pre-scheduled deliveries, and the Seller does not have a warehouse in the Russian Federation, the Seller cannot guarantee the Distributor the availability of the required quantity and an assortment of Medicinal Products. In the absence of the quantity and assortment of Medicinal Products required for a specific order by the Distributor, the Seller shall notify

January 2025

Январь 2025

the Distributor of this fact and the refusal to accept the Distributor's order. By entering into the distribution agreement with the Seller and accepting the terms of this Policy, the Distributor recognizes that such a refusal to supply is justified.

препарата. При отсутствии необходимого для определенного заказа Дистрибутора количества и ассортимента Лекарственных препаратов Продавец уведомляет об этом и об отказе в принятии заказа Дистрибутора. Заключая дистрибуторский договор с Продавцом и принимая условия настоящей Политики, Дистрибутор подтверждает, что признает такой отказ в поставке и обоснованным.

Continuous evaluation

Continuous compliance with this Policy is at the core of sustainable business relations between the Seller and the Distributor.

Therefore, as stated above, each Distributor is bound to undertake obligations to be subject to both periodic audits to be conducted no less frequently than once in every 3 calendar years and extraordinary audits to be conducted if the confirmed information becomes available as to a failure of the Distributor to comply with this Policy and with the Code of Conduct.

The decision on the audit shall be taken by authorized body of the Seller and the audit shall be held with participation of Seller's auditors.

A written notification of such decision shall be sent to the sole executive body of the Distributor within 3 (three) business days as of the date when the same is taken.

Depending on the seriousness of allegations, serving as a ground for the extraordinary audits, and if such allegations are confirmed by an act issued by a competent state body, the status of the Distributor may be suspended by the Seller until the audit is conducted and the matter is resolved. Suspension of the Distributor means that the Seller will not accept any orders of the Distributor for supply of Medicinal Products during the audit and examination of the matter.

A written notification of such decision shall be sent to the sole executive body of the Distributor within 3 (three) business days as of the date when the same is taken.

If the Distributor fails to cooperate with the Seller in the audit process (in particular, fails to timely deliver any requested information and documents) or the audit

Непрерывная оценка

Постоянное выполнение требований настоящей Политики лежит в основе устойчивых деловых отношений Продавца и Дистрибутора.

Поэтому, как указывалось выше, каждый Дистрибутор обязан принять обязательства о проведении в отношении него как плановых проверок не чаще одного раза в течение трех календарных лет, так и внеочередных проверок при поступлении подтверждённой информации о несоблюдении Дистрибутором настоящей Политики и Кодекса деловой этики.

Решение о проведении проверки принимается уполномоченным органом Продавца, в проверке участвуют аудиторы Продавца.

Письменное сообщение об указанном решении направляется на имя единоличного исполнительного органа Дистрибутора в течение 3 (трех) рабочих дней с даты его принятия.

В зависимости от серьезности обвинений, послуживших основанием для внеочередной проверки, и в случае, если такие обвинения подтверждены актом уполномоченного государственного органа, Продавец может приостановить статус Дистрибутора до проведения проверки и разрешения вопроса. Приостановление статуса Дистрибутора означает, что Продавец на время проведения проверки и рассмотрения вопроса не будет принимать заказы Дистрибутора на поставку Лекарственных препаратов.

Письменное сообщение об указанном решении направляется на имя единоличного исполнительного органа Дистрибутора в течение 3 (трех) рабочих дней с даты его принятия.

Если Дистрибутор не сотрудничает с Продавцом в ходе проверки (в частности, не предоставляет в срок запрашиваемые информацию и документы)

January 2025

Январь 2025

brings the result showing breach by the Distributor of the provisions of this Policy or the Code of Conduct, the Seller will have a right of unilateral refusal to perform a distribution agreement without recourse to court in accordance with its terms and conditions.

In case of information on corrupt behavior (giving or receiving a bribe, commercial bribery) of the Distributor or any of its employees the Distributor and the Seller shall report the case to the respective Russian authorities for consideration. In case the authorities will not find ground to initiate administrative proceedings or criminal prosecution in this case, the Seller may continue to cooperate with the Distributor.

Final provisions

This Policy takes effect as of its execution date which appears on the cover page. This Policy is a public document. For the avoidance of doubt this Policy does not apply to a Distributor if the Distributor status is suspended by the Seller in accordance with its policies and/or the relevant distribution agreement.

For the convenience of those wishing to familiarize themselves with this Policy, including Appendices thereto, it is posted on the Seller's Russian website at www.lundbeck.ru.

The Seller may amend and supplement this Policy, including Appendices thereto, from time to time as may be necessary in accordance with its business requirements, upon changes made to applicable legislation in the Russian Federation or in other relevant jurisdictions, or in connection with any modified or new official requirements on the part of any competent international and/or state authority empowered to make such requirements binding on the companies of Lundbeck Group. The Seller fixes a transition period of 15 (fifteen) calendar days for amendments and supplements to this Policy to take effect.

или проверка завершается результатом, свидетельствующим о нарушении Дистрибутором положений настоящей Политики или Кодекса деловой этики, Продавец имеет право одностороннего внесудебного отказа от дистрибуторского договора в соответствии с его условиями.

В случае поступления сведений о коррупционном поведении (дача или получение взятки, коммерческого подкупа) Дистрибутора или любого из его сотрудников Дистрибутор и Продавец предоставляют этот случай на рассмотрение соответствующих российских властей. Если в данном случае органы власти не найдут оснований для возбуждения административного разбирательства или начала уголовного преследования, Продавец может продолжить сотрудничество с Дистрибутором.

Заключительные положения

Данная Политика вступает в силу с даты ее выполнения, которая отображается на титульной странице. Эта политика является открытым документом. Во избежание сомнений настоящая Политика не применяется к Дистрибутору, если статус Дистрибутора приостановлен Продавцом в соответствии с его политикой и/или соответствующим соглашением о распространении.

Для удобства желающих ознакомиться с настоящей Политикой, в т.ч. Приложениями к ней, она размещена на российском сайте Продавца по адресу: www.lundbeck.ru.

Продавец может время от времени вносить изменения и дополнения в настоящую Политику, в т.ч. в Приложения к ней, исходя из потребностей своей деятельности, следя за изменениям, внесенными в применимое законодательство Российской Федерации или других соответствующих юрисдикций, а также в связи с измененными или новыми официальными требованиями компетентного международного и (или) государственного органа, уполномоченного на установление таких требований в качестве обязательных для компаний группы Лундбек. Продавцом устанавливается переходный период продолжительностью в 15 (пятнадцать) календарных дней для вступления в действие изменений и дополнений в настоящую Политику.

January 2025

Январь 2025

Initiating the procedure for entering into a distribution agreement in accordance with the procedure described in this Policy, the Prospective Distributor confirms that it has obtained the consent of individuals concerned to processing of their personal data, if any provided to the Seller.

Any correspondence between the Seller and Prospective Distributor, as well as Distributors shall be sent by e-mail to the following addresses:

- Prospective Distributor - at the address indicated by him in the Complex questionnaire (Appendix 2);
- Distributor - at the address specified in the distribution agreement;
- Seller - to the address inforussia@lundbeck.com, and in the case of a distribution agreement - to the address specified in the distribution agreement.

Letters, questionnaires are sent in scanned copies of printed originals of documents signed and sealed by authorized persons.

This Policy is available in the Russian and English languages. In the event of any discrepancy, the English language version governs.

Инициируя процедуру заключения дистрибуторского договора в соответствии с порядком, предусмотренным настоящей Политикой, Потенциальный дистрибутор подтверждает, что получил от соответствующих физических лиц согласия на обработку персональных данных, если таковые будут предоставлены Продавцу.

Любая корреспонденция между Продавцом и Потенциальными дистрибуторами, а также Дистрибуторами осуществляется посредством электронной почты по адресам:

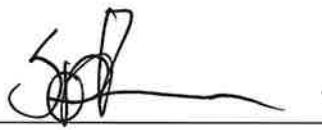
- Потенциального дистрибутора – по адресу, указанному им в Комплексной анкете (Приложение 2);
- Дистрибутора – по адресу, указанному в дистрибуторском договоре;
- Продавца – по адресу inforussia@lundbeck.com, а в случае заключения дистрибуторского договора – по адресу, указанному в дистрибуторском договоре.

Письма, анкеты направляются в формате сканов печатных оригиналов документов, подписанных уполномоченными лицами и скрепленных печатью.

Настоящая Политика составлена на русском и английском языках. В случае разногласий английская версия имеет преемственную силу.

Lundbeck Export A/S / Лундбек Экспорт А/С

Søren Klein Kristensen / Сёрен Кляйн Кристесен



Lundbeck Export A/S
 Ottilavej 9
 DK-2500 Valby
 CBR-No. 26256275

January 2025

Январь 2025

Appendix 1 to the Distribution Policy

Code of Conduct

The Seller has implemented a Code of Conduct, which applies to all Lundbeck distributors.

The English version of the Code of Conduct is available here:

http://lundbeck.com/upload/global/files/pdf/corporate-responsibility/Lundbeck_Third_Party_obligations_ed.1.pdf

The Distributor acknowledges and agrees that the Distributor is and shall remain fully acquainted with the Code of Conduct (as amended from time to time) and agrees to comply with the requirements set forth therein with respect to the Distributor's (and any third party engaged in distribution) performance. Further, the Distributor acknowledges and agrees that any failure to comply with the said Code of Conduct will be considered a material breach of the distribution agreement and may serve as the basis for its termination at the request of the Seller in accordance with the terms of the agreement.

Приложение 1 к Дистрибуторской политике

Кодекс деловой этики

Продавец внедрил Кодекс деловой этики, применяющийся в отношении всех дистрибуторов Лундбек.

Кодекс деловой этики доступен на английском языке по данной ссылке:

http://lundbeck.com/upload/global/files/pdf/corporate-responsibility/Lundbeck_Third_Party_obligations_ed.1.pdf

Дистрибутор признает и соглашается с тем, что Дистрибутор ознакомится в полной мере с Кодексом деловой этики (с учетом изменений и дополнений) и соглашается соблюдать изложенные в нем требования в отношении работы Дистрибутора (и любого привлекаемого им к дистрибуции третьего лица). Кроме того, Дистрибутор признает и соглашается с тем, что любое несоблюдение указанного Кодекса деловой этики будет считаться существенным нарушением дистрибуторского договора и может послужить основанием для его расторжения по требованию Продавца в соответствии с условиями такого договора.

January 2025

Январь 2025

Appendix 2 to the Distribution Policy

Compliance Due Diligence Questionnaire

The answers should be explicit and detailed. Omitting any question or replying, "Answer unknown" is unacceptable and the questionnaire with omitted questions or with the reply "Answer unknown" is considered not filled in.
 If the field is not enough to write your answer, please continue responding to the relevant question on a separate page, clearly marking the question for which this page provides an answer and attach the page to this Questionnaire.

| | |
|--|--|
| <p>1. Name of the company, with respect to which this questionnaire is filled in (the "Applicant").</p> | |
| <p>2. Legal address, registration number (OGRN), taxpayer identification number, and registration date of the Applicant. Please attach a copy of the Applicant's Articles of Association.</p> | |
| <p>3. Actual address (if different from the legal address) of the Applicant, phone number and email.</p> | |
| <p>4. Branches and/or representative offices (names and mailing addresses) of the Applicant (if any).</p> | |
| <p>5. Stock exchange(s) where the Applicant is registered (if applicable).</p> | |
| <p>6. Direct participants / shareholders, parent companies and indirect owners (including their respective shares in the charter capital) of the Applicant.</p> | |
| <p>7. Subsidiaries (both Russian and foreign) and other affiliated entities in the Russian Federation for the Applicant.</p> | |
| <p>8. Full name and position of members of the Board of Directors and/or collegial governing body of the Applicant (if any).</p> | |
| <p>9. Full name and position of persons expected to work closely with the Seller. Please attach power of attorney granted to such persons.</p> | |
| <p>10. Persons and organizations (unless already named above), including state organizations and bodies holding certain financial shares or rights of managerial decision-making in the Applicant's business. Please specify the sizes of those shares or describe the nature of those rights.</p> | |

January 2025

Январь 2025

| | | |
|-----|--|---|
| 11. | Countries where the Applicant maintains operations. | |
| 12. | Number of employees of the Applicant. Please provide the Applicant's organization chart, which is to list the key departments / offices and specify the number of staff. | |
| 13. | Contact details for two currently operating commercial companies and two currently operating banks that will be able to provide letters of good standing for the Applicant if we choose to apply to them for such purpose. | |
| 14. | Has the Applicant adopted any methods and programs to ensure compliance with ethical norms and prevent bribery and corruption, including, in particular: <ul style="list-style-type: none"> • a code of conduct (including anti-corruption compliance) and compliance testing routines; • compliance briefings; and • officer responsible for compliance? | Yes / no Details: If the answer is in the affirmative, please provide copies of the code of conduct and guidelines on methods to combat bribery and corruption, and indicate the existence of a business unit or position responsible for these issues. |
| 15. | Does any share in the Applicant belong (directly or indirectly) to, or is the Applicant controlled by, any state enterprise, state authority, any state-controlled company, non-governmental organization, political party, public officer, or former public officer? | Yes / no Details: |
| 16. | Are any of the Applicant's incumbent or former managers, owners, affiliated persons: <ul style="list-style-type: none"> • public officers ex officio able to affect in its business relations with the Seller; or • former public officers; or • family members or persons maintaining personal or professional contacts with any of the above persons? | Yes / no Details: |
| 17. | Does or will any of the public officers, including former public officers, derive any benefits in connection with the Applicant's contractual relations with the Seller? | Yes / no Details: |
| 18. | Does the staff of the Applicant, owners, and affiliated persons include any persons previously demoted in connection with the taking of a bribe, | Yes / no Details: |

January 2025

Январь 2025

| | | |
|-----|--|----------------------|
| | corrupt business practices, money laundering, fraud, or associated crime and/or suspected of or in any way implicated in any such wrongdoing? | |
| 19. | Has the Applicant or anyone from its staff, owners, affiliated persons been, to the best of your knowledge, targeted by any criminal investigation or government probe in connection with bribery or corruption? | Yes / no Details: |
| 20. | Does the Applicant have any information about any ongoing, planned, or possible government probe, criminal investigation, or legal proceeding against itself or against any of its staff, owners, and affiliated persons or about any circumstances which may result in the institution of such probe, investigation, or proceeding? | Yes / no Details: |
| 21. | Is the Applicant aware of any local laws / regulations which proscribe the existence of any contractual relationship between the Applicant and the Seller? | Yes / no Details: |
| 22. | Please provide any additional information that may, in your opinion, be related to the Applicant's qualifications, image and experience and to outlook for the Applicant's future growth. | |

January 2025

Январь 2025

Приложение 2 к Дистрибуторской политике**Комплексная анкета по вопросам соблюдения регуляторных требований**

Ответы должны быть четкими и подробными. Пропуск вопроса или сообщение «Затрудняюсь ответить» неприемлемо, и анкета с пропущенными вопросами или сообщениями «Затрудняюсь ответить» считается незаполненной.

В случае нехватки места для ответа на вопрос, просьба продолжать отвечать на соответствующий вопрос на отдельной странице, четко отметив вопрос, для которого на этой странице представлен ответ, и приложить эту страницу к Анкете.

| | | |
|-----|---|--|
| 1. | Наименование компании, в отношении которой заполняется настоящая анкета (далее – «Заявитель»). | |
| 2. | Юридический адрес, ОГРН, ИНН и дата регистрации Заявителя. Просьба приложить к Анкете копию устава Заявителя. | |
| 3. | Фактический адрес (если он отличается от юридического адреса) Заявителя, телефон, адрес электронной почты. | |
| 4. | Филиалы и (или) представительства (наименования и почтовые адреса) Заявителя (если имеются). | |
| 5. | Биржа (биржи), на которых зарегистрирован Заявитель (если применимо). | |
| 6. | Прямые участники / акционеры, материнские компании и косвенные собственники (включая их соответствующие доли в уставном капитале) Заявителя. | |
| 7. | Дочерние компании (российские и иностранные) и иные аффилированные структуры Заявителя в Российской Федерации. | |
| 8. | Фамилия, имя, отчество, должности членов Совета директоров и(или) коллегиального органа управления Заявителя (если соответствующие органы были созданы). | |
| 9. | Фамилия, имя, отчество, должности лиц, которые, как ожидается, будут сотрудничать с Продавцом. Просьба приложить к Анкете доверенности на таких лиц. | |
| 10. | Лица и организации (помимо названных выше), включая государственные организации и органы, владеющие определенными финансовыми долями или наделенные правами по принятию управлений решений в бизнесе Заявителя. Просьба указать размеры этих долей или описать характер этих прав. | |
| 11. | Страны, в которых Заявитель осуществляет деятельность. | |
| 12. | Количество сотрудников Заявителя. | |

January 2025

Январь 2025

| | | |
|-----|--|--|
| | Просьба предоставить организационную структуру Заявителя, то есть перечислить основные департаменты/отделы и указать количество персонала. | |
| 13. | Контактные данные двух действующих коммерческих компаний и двух действующих банков, которые смогут предоставить письма о деловой репутации Заявителя, если мы обратимся к ним по этому поводу. | |
| 14. | <p>Внедрил ли Заявитель какие-либо методы и программы, обеспечивающие соблюдение этических норм и недопущение подкупа и коррупции, включая, в частности:</p> <ul style="list-style-type: none"> • кодекс деловой этики (включая соблюдение антикоррупционного законодательства) и процедуры проверки соответствия требованиям; • инструктаж по соблюдению регулятивных норм; и • должностное лицо, ответственное за вопросы соответствия требованиям? | <p>Да / нет Подробнее: Если ответ утвердительный, просьба представить копии кодекса деловой этики и руководств по методам борьбы с подкупом и коррупцией, а также указать на наличие структурного подразделения или должности по данным вопросам</p> |
| 15. | Принадлежит ли какая-либо доля в Заявителе (прямо или косвенно) государственной структуре, государственному органу, государственной компании, неправительственной организации, политической партии, публичному должностному лицу или лицу, ранее являвшемуся публичным должностным лицом, или контролируется ли Заявитель перечисленными структурами и лицами? | <p>Да / нет Подробнее:</p> |
| 16. | <p>Являются ли действующие или бывшие руководители, собственники или аффилированные лица Заявителя:</p> <ul style="list-style-type: none"> • публичными должностными лицами, способными в силу занимаемой должности повлиять на деловые отношения с Продавцом; или • лицами, ранее являвшимися публичными должностными лицами; или • членами семьи или лицами, поддерживающими личные или профессиональные контакты с любым из вышеперечисленных лиц? | <p>Да / нет Подробнее:</p> |
| 17. | Извлекает или будет извлекать какое-либо из публичных должностных лиц, включая лиц, ранее являвшихся публичными должностными лицами, какие-либо выгоды в связи с договорными отношениями Заявителя с Продавцом? | <p>Да / нет Подробнее:</p> |
| 18. | Является ли кто-то из персонала Заявителя, его собственников или аффилированных лиц лицом, ранее смешенным с должности в связи с подкупом, коррупционной практикой ведения дел, отмыванием преступных доходов, мошенничеством, связанным с | <p>Да / нет Подробнее:</p> |

January 2025

Январь 2025

| | | |
|-----|--|------------------------|
| | этими действиями преступлением и (или) подозрением в совершении или какой-либо причастности к совершению таких правонарушений? | |
| 19. | Был ли Заявитель или кто-либо из его персонала, владельцев, аффилированных лиц, насколько Вам известно, фигурантом уголовного расследования или государственного разбирательства в связи с подкупом или коррупцией? | Да / нет Подробнее: |
| 20. | Имеется ли у Заявителя какая-либо информация о текущем, запланированном или возможном государственном разбирательстве, уголовном расследовании или судебном процессе в отношении себя или своего персонала, владельцев, аффилированных лиц, либо о каких-либо обстоятельствах, которые могут привести к иницииации такого разбирательства, расследования или процессуального действия? | Да / нет Подробнее: |
| 21. | Известно ли Заявителю о каких-либо местных законодательных/нормативных актах, которые запрещают наличие договорных отношений между Заявителем и Продавцом? | Да / нет Подробнее: |
| 22. | Просьба представить любую дополнительную информацию, которая, по Вашему мнению, может касаться квалификации, репутации, опыта Заявителя и перспектив дальнейшего роста Заявителя. | |