



**Комерційна політика ТОВ «Тева Україна»
Commercial Policy LLC «Teva Ukraine»**

**LLC “TEVA UKRAINE”
COMMERCIAL POLICY**

**КОМЕРЦІЙНА ПОЛІТИКА
ТОВ «ТЕВА УКРАЇНА»**



Комерційна політика ТОВ «Тева Україна» Commercial Policy LLC «Teva Ukraine»

1. GENERAL

1.1. Teva's operations

Teva Pharmaceutical Industries Limited, the ultimate parent company of a multinational group of companies (hereinafter collectively referred to as “**Teva**”), is a leading global manufacturer of high quality generic and proprietary branded pharmaceuticals, as well as active pharmaceutical ingredients (hereinafter referred to as “**Pharmaceuticals**”).

In Ukraine, Teva operates via LLC “Teva Ukraine”, an indirectly held wholly owned subsidiary of Teva Pharmaceutical Industries Limited (hereinafter, the “**Company**”).

1.2. Business standards

Teva is committed to developing, producing and making available to the public high quality, effective, modern, safe and affordable drugs for treatment of diseases that affect quality of life. The principal objective of Teva's activities includes improvement of public health, as well as the quality and duration of life throughout the world. In furtherance of that, Teva is committed to increasing the availability of affordable quality drug treatment and modern drug therapy to patients by operating a worldwide network of representative offices. Teva's global operations are based on the following fundamental principles (hereinafter, “**Business Standards**”).

1.2.1. Quality

Teva is committed to abiding by and upholding the strictest international and national quality standards in manufacture of Pharmaceuticals. To that end, it implements and utilizes high technology and continuously strives to improve internal control over the quality of its products. To ensure stability of Pharmaceuticals throughout their entire shelf life, Teva complies with special requirements for their storage and transportation.

1.2.2. Compliance with Legislation

Operations of Teva, its representative offices, subsidiaries, affiliates, employees, contractors and any other parties involved in development and distribution of Teva's products are subject to strict compliance with applicable international and national legislation.

Teva operates in Ukraine in strict accordance with Ukrainian legislation, including civil, tax, anti-bribery, anti-monopoly, advertisement and drug circulation law, legislation governing the basics of health protection and any other applicable Ukrainian legislation.

The Company notes that over the last three years legislation of Ukraine, including the Criminal Code, the Code of Ukraine on Administrative Offences, the Law of Ukraine No. 3206-VI “On the Principles of Prevention of, and Counteraction to, Corruption”, the Law of Ukraine No. 1700-VII “On Prevention of Corruption” and the Law of Ukraine No. 2801-XII “On Basics of Legislation on Health Protection”, have developed significantly, in particular by enhancing the framework for ethical behaviour of Ukrainian companies, including those that operate in the

1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

1.1. Діяльність Тева

Teva Pharmaceutical Industries Limited, материнська компанія транснаціональної групи компаній (далі разом - «**Тева**»), є світовим лідером у виробництві високоякісних генеричних і оригінальних лікарських засобів, а також активних фармацевтичних інгредієнтів (далі - «**Фармацевтична продукція**»).

В Україні Тева здійснює свою діяльність через ТОВ «Тева Україна» (далі - «**Компанія**»), непряму дочірню компанію Teva Pharmaceutical Industries Limited, що повністю знаходиться у її бенефіціарній власності.

1.2. Стандарти ведення бізнесу

Діяльність Тева спрямована на розробку, виробництво та доведення до споживача високоякісних, ефективних, сучасних, безпечних і доступних за ціною лікарських засобів для лікування захворювань, що впливають на якість життя. Поліпшення здоров'я, якості та тривалості життя населення в усьому світі є основною метою діяльності Тева. Для досягнення цієї мети Тева прагне до збільшення доступності якісного медикаментозного лікування та поширення сучасної лікарської терапії для пацієнтів шляхом організації мережі представництв по всьому світу. Діяльність Тева у всьому світі базується на таких основних принципах (далі - «**Стандарти ведення бізнесу**»):

1.2.1. Якість

При виробництві Фармацевтичної продукції Тева дотримується найсуворіших міжнародних і національних стандартів якості, реалізуючи і застосовуючи високі технології і постійно прагнучи поліпшити процедури внутрішнього контролю якості продукції. З метою забезпечення стабільності Фармацевтичної продукції протягом усього терміну її придатності Тева дотримується спеціальних вимог до її зберігання і транспортування.

1.2.2. Законність

Діяльність Тева, її представництв, дочірніх і пов'язаних осіб, співробітників, підрядників, а також будь-яких інших осіб, залучених до розробки та розповсюдження продукції Тева, повинна здійснюватися у суворій відповідності із застосовним міжнародним та національним законодавством.

Тева в Україні здійснює свою діяльність із суворим додержанням норм українського законодавства, в тому числі цивільного, податкового, антикорупційного та антимонопольного, законодавства про рекламу, обіг лікарських засобів, основ законодавства про охорону здоров'я та всіх інших застосовних нормативних актів України.

Компанія відзначає, що протягом останніх років в законодавстві України, включаючи Кримінальний кодекс України, Кодекс України про адміністративні правопорушення, законодавство у сфері протидії корупції та Закон України № 2801-XII «Основи законодавства України про охорону здоров'я» спостерігався значний розвиток, зокрема було вдосконалено норми щодо етичної поведінки українських компаній, в тому числі тих, які проводять діяльність на фармацевтичному ринку.



Комерційна політика ТОВ «Тева Україна» Commercial Policy LLC «Teva Ukraine»

pharmaceutical market.

Teva also complies with international legislation the violation of which, in Ukraine, can result in financial and reputational risks for Teva.

Teva Pharmaceutical Industries Limited is a public company whose shares are traded on the New York Stock Exchange and the Tel-Aviv Stock Exchange. Under US securities legislation Teva and its subsidiaries and affiliates, including the Company, are obliged to comply with US law, including the Foreign Corrupt Practices Act (FCPA). This statute prohibits corrupt practices, imposes extensive duties aimed at prevention of such practices, and establishes severe financial sanctions that, if imposed, could exceed any profits received as a result of the prohibited activities.

In addition to the US, where Teva must and does comply with relevant anti-corruption legislation, Teva also operates in the United Kingdom, a jurisdiction that in 2010 enacted the Bribery Act. This legislation, much like the FCPA, also has extraterritorial application with respect to all Teva companies, including the Company.

The FCPA prohibits not only any corrupt practices by members of Teva, but also by their agents. The concept of an agent under US law is broader than under Ukrainian law. Under US law, any purchaser of Teva's Pharmaceuticals for their further distribution in Ukraine is deemed to be an agent, while the contractual relations between the Company and such purchaser constitute a principal-agent relationship.

As a result, the Company must exercise caution when choosing the third parties it works with in Ukraine (hereinafter, the "Clients") since Teva and the Company could be held accountable under the FCPA not only for unlawful acts and omissions of the Company, but also for those of its Clients and their secondary wholesale re-sellers (the "Sub-Clients") who distribute the Pharmaceuticals of the Company (excluding, for the avoidance of doubt, any entities selling Pharmaceuticals of the Company to final customers, such as pharmacies). As such, the selection of any Client should be preceded by a proper due diligence process. Moreover, Teva and the Company must conduct due diligence of its prospective and current Clients.

Taking the above into account, in order to avoid and prevent significant legal, reputational and financial risks for the Company and other members of Teva, the Company informs its Clients on anti-corruption (anti-bribery) and business ethics requirements, arranges training sessions for their personnel and conducts periodical due diligence checks of their activities. The Clients are expected to be ready to cooperate with the Company in this area.

1.2.3. Social responsibility

Teva, a major manufacturer and provider of health care products, recognizes the vital importance of Pharmaceuticals for patients and its responsibility to the community. Thus, it strives to support programs for treatment of diseases that affect quality of life and to ensure an uninterrupted supply of its products across the entire supply chain from production to the patient.

Тева також дотримується вимог міжнародного законодавства, порушення яких в Україні може призвести до фінансових і репутаційних ризиків для Тева.

Teva Pharmaceutical Industries Limited є публічною компанією, акції якої торгуються на Нью-Йоркській і Тель-Авівській фондових біржах. Відповідно до законодавства про обіг цінних паперів США, Тева, її дочірні компанії та пов'язані особи, в тому числі Компанія, зобов'язані дотримуватися законодавства США, в тому числі Закону США про корупцію за кордоном (FCPA). Цей закон забороняє корупційні дії, встановлюючи значні обов'язки, спрямовані на запобігання подібних дій, а також передбачає суворі санкції, які, в разі їх застосування, можуть перевищувати будь-який прибуток, отриманий в результаті здійснення заборонених дій.

Крім США, де Тева зобов'язана дотримуватися і дотримується норм відповідного антикорупційного законодавства, Тева також здійснює свою діяльність у Великобританії, де в 2010 році був прийнятий Закон про боротьбу з хабарництвом. Цей закон, як і FCPA, має екстериторіальну дію щодо всіх компаній Тева, включаючи Компанію.

FCPA забороняє здійснювати корупційні дії не тільки компаніям Тева, але і їх агентам. Поняття агента за законодавством США ширше, ніж за законодавством України. Згідно із законодавством США, будь-який покупець Фармацевтичної продукції Тева для цілей її подальшої дистрибуції в Україні вважається агентом, а договірні відносини між Компанією і таким покупцем є відносинами принципал-агент.

В результаті, Компанія зобов'язана діяти обачно при виборі третіх осіб, з якими вона буде співпрацювати в Україні (далі - «**Покупці**»), оскільки Тева і Компанія можуть бути притягнуті до відповідальності згідно з FCPA за незаконні дії або бездіяльність не тільки Компанії, але й її Покупців, які здійснюють дистрибуцію Фармацевтичної продукції Компанії, а також їх контрагентів, що займаються оптовим перепродажем Фармацевтичної продукції (далі - «**Субпокупці**») (за винятком, для уникнення сумнівів, будь-яких осіб, що здійснюють продаж Фармацевтичної продукції кінцевим споживачам, зокрема, аптек). Таким чином, вибору будь-якого Покупця повинна передувати ретельна комплексна перевірка. Крім того, Тева і Компанія зобов'язані проводити комплексну перевірку своїх потенційних і поточних Покупців.

З урахуванням зазначеного вище, для уникнення та запобігання значних юридичних, репутаційних і фінансових ризиків для Компанії та інших учасників Тева, Компанія інформує своїх Покупців про вимоги щодо протидії корупції (хабарництву) та ділової етики, організовує навчання їх персоналу і проводить періодичні перевірки їх діяльності. Компанія очікує, що Покупці будуть готові співпрацювати з нею в цій сфері.

1.2.3. Соціальна відповідальність

Будучи великим виробником і постачальником продукції у сфері охорони здоров'я, Тева розуміє життєву важливість Фармацевтичної продукції для пацієнтів і свою відповідальність перед суспільством. Відповідно, вона докладає максимальних зусиль для підтримки програм лікування захворювань, що впливають на якість життя, а також для забезпечення безперебійних поставок Фармацевтичної продукції Тева на всіх етапах від місця виробництва до пацієнта.



Комерційна політика ТОВ «Тева Україна» Commercial Policy LLC «Teva Ukraine»

1.2.4. Innovations

Teva deploys significant reach in R&D and every year spends substantial funds to engage the world's leading scientific research centers to develop new pharmaceuticals. Teva strives to make its innovative products more accessible to patients and doctors and is committed to making state-of-the-art therapy methods and information available to patients.

1.2.5. Transparency

Teva is committed to providing all parties involved in the distribution and sale of Pharmaceuticals with the same relevant information on their characteristics and properties. In addition, all parties are made aware of the conditions of having a business relationship with Teva, including disclosure of criteria applied in selection and assessment of business partners involved in the distribution and sale of Pharmaceuticals. In particular, Teva provides all such parties with the possibility to appeal as stipulated in paragraph 2.7.5.

1.2.6. Non-discrimination

Teva bases its worldwide operations on the principle of non-discrimination in any form whatsoever and of any parties whatsoever, including clients, distributors, retailers, public institutions, health care facilities, end customers, patients and others.

1.3. Objectives and application of the policy

1.3.1. Given the social significance of Pharmaceuticals in the provision of welfare of the population of Ukraine, the Company adopts the present Commercial Policy (hereinafter, the "Policy") applicable to operations in Ukraine. The Policy is aimed at ensuring compliance with Teva's principles during distribution of Pharmaceuticals in Ukraine.

1.3.2. The Policy shall be binding on the Company in dealing with the Clients.

1.3.3. The Policy shall be applied consistently to all prospective Clients willing to purchase Pharmaceuticals and to current Clients where the Company wishes to continue its business relationships.

1.3.4. This Policy shall also apply to trading by the Company with special dietary food products, dietary or food supplements and other similar products which are not Pharmaceuticals.

1.3.5. All Clients shall have equal access to the Policy together with all amendments and additions.

1.3.6. Nothing in this Policy shall be read or construed in a way that would lead to the application of a practice or an approach that would be inconsistent with the applicable Ukrainian laws and regulations, as amended from time to time.

1.3.7. In case any provision of this Policy becomes inoperable or capable of creating a risk of non-compliance of the Company with the applicable Ukrainian laws and regulations due to 1) the passing of, or any change in any law, rule, regulation or administrative practice of any government,

1.2.4. Інновації

Тева проводить значну науково-дослідну роботу і щорічно витрачає значні кошти на розробку нових препаратів на базі провідних світових наукових центрів. Тева прагне збільшувати доступність своєї інноваційної продукції для пацієнтів і лікарів і зацікавлена в тому, щоб пацієнти мали доступ до сучасних методів терапії та інформації про них.

1.2.5. Прозорість

У своїй діяльності Тева додержується принципу рівного надання всім особам, що беруть участь у дистрибуції та реалізації Фармацевтичної продукції, необхідної інформації про її характеристики та властивості. Крім того, всім особам повідомляються умови ділового співробітництва з Тева, включаючи інформацію про критерії, що застосовуються при виборі та оцінці комерційних партнерів, залучених до дистрибуції та реалізації Фармацевтичної продукції. Так, Тева надає всім таким особам можливість оскарження своїх рішень, як зазначено в пункті 2.7.5.

1.2.6. Заборона дискримінації

Діяльність Тева в усьому світі ґрунтується на принципі недопущення дискримінації в будь-якій формі щодо будь-яких осіб, включаючи покупців, дистриб'юторів, роздрібних продавців, державні установи, лікувальні установи, кінцевих споживачів, пацієнтів та інших осіб.

1.3. Цілі і застосування Політики

1.3.1. Розуміючи соціальну значимість Фармацевтичної продукції для забезпечення благополуччя населення України, Компанія затверджує цю Комерційну політику (далі - «Політика»), що застосовується до її діяльності в Україні. Політика має на меті забезпечити дотримання принципів Тева при дистрибуції Фармацевтичної продукції на території України.

1.3.2. Політика є обов'язковою для застосування Компанією у відносинах з Покупцями.

1.3.3. Політика є єдиною для всіх потенційних Покупців, які бажають придбати Фармацевтичну продукцію, а також для існуючих Покупців, з якими Компанія бажає продовжити ведення бізнесу.

1.3.4. Політика застосовується також до торгівлі Компанією продуктами для спеціального дієтичного харчування, дієтичними та харчовими добавками, а також іншими подібними продуктами, що не є лікарськими засобами.

1.3.5. Всі Покупці мають рівний доступ до Політики, зі змінами та доповненнями до неї.

1.3.6. Ніщо в цій Політиці не слід розуміти чи тлумачити у спосіб, що призвів би до застосування практики або підходу які суперечать чинним законам та іншим нормативно-правовим актам України, зі змінами, які можуть до них час від часу вноситися.

1.3.7. Якщо будь-яке положення цієї Політики стає таким, що не може бути застосоване або може створити ризик недотримання Компанією застосованих законів та інших нормативно-правових актів України у зв'язку з: 1) прийняттям або внесенням будь-яких змін до будь-якого



Комерційна політика ТОВ «Тева Україна» Commercial Policy LLC «Teva Ukraine»

governmental department, agency or regulatory body; or 2) any change after the date of this Policy of any generally accepted interpretation or application of any legislation, the Company shall not apply such a provision.

1.3.8. The Company shall apply the principles stipulated in this Policy to its price-setting practices.

2. CLIENT SELECTION / ACCEPTANCE

2.1. General terms

2.1.1. To comply with business standards while operating in Ukraine, the Company shall select its Clients with particular diligence. It shall engage only with those of them that are able to ensure timely, quality and continuous supply or otherwise comply with other Teva's principles, including those on fair trade.

2.1.2. The Client selection procedure shall be applied to all prospective and current Clients of the Company and shall be performed in accordance with the rules provided in the Policy.

2.1.3. Following the selection procedure, the Company shall make a decision to either enter into / renew a standard Pharmaceutical supply contract under which the Company sells Pharmaceuticals as a wholesale trading company (the “**Supply Contract**”) and/or continue the business relationship or to decline to enter into/renew the Supply Contract and terminate the business relationship.

2.2. Framework regulating the Client selection/acceptance process

The Client selection/acceptance process shall be governed by the following:

2.2.1. Applicable legislation of Ukraine;

2.2.2. Present Policy;

2.2.3. By other Teva's applicable policies and procedures, if they ensure implementation of the principles, defined in this Policy, and the highest business standards and are aimed at minimizing the corruption risks and violation of laws on competition.

2.3. Corporate body in charge of the Client compliance due diligence procedure

2.3.1. Due Diligence of third party representatives is the responsibility of a Country Due Diligence Committee (hereinafter, the “**Committee**”).

2.3.2. Members of the Committee are appointed pursuant to the internal act of the Company (e.g. Order of the General Director) and according to the Global Teva Third Party Representative Procedure.

2.3.3. The procedure for, and frequency of, convening and holding Committee meetings, the list of those eligible to participate in the meetings, quorum required to adopt valid decisions and/or resolutions at the meetings,

закону, правила, нормативного акту чи адміністративної практики органу державного управління, його департаменту, агентства або регуляторного органу, або 2) будь-якою зміною (після дати затвердження цієї Політики) у загальноприйнятому тлумаченні або застосуванні будь-якого законодавства, Компанія не буде застосовувати таке положення.

1.3.8. Компанія застосуватиме принципи, визначені цією Політикою, до своєї практики ціноутворення.

2. ВІДБІР ПОКУПЦІВ

2.1. Загальні умови

2.1.1. З метою дотримання стандартів ведення бізнесу в Україні Компанія вибирає Покупців, проводячи ретельний відбір. Вона співпрацює тільки з тими Покупцями, які здатні забезпечити своєчасну, якісну та безперебійну поставку або іншим чином відповідають іншим принципам Тева, в тому числі щодо добросовісної торгівлі.

2.1.2. Процедура відбору Покупців застосовується як щодо потенційних, так і щодо існуючих Покупців Компанії, і повинна здійснюватися згідно з правилами, встановленими цією Політикою.

2.1.3. За результатами процедури відбору Компанія приймає рішення про укладення / продовження дії стандартного договору поставки Фармацевтичної продукції, згідно з яким Компанія продає Фармацевтичну продукцію в якості оптового постачальника (далі - «**Договір поставки**»), та/або про продовження ділової співпраці, або про відмову в укладенні / продовженні дії Договору поставки та/або про припинення ділового співробітництва.

2.2. Регулювання процесу відбору Покупців

При відборі/підтвердженні Покупців Компанія керується:

2.2.1. Чинним законодавством України;

2.2.2. Цією Політикою;

2.2.3. Іншими застосовними політиками і процедурами Тева, якщо вони забезпечують реалізацію принципів, визначених цією Політикою, найвищих стандартів ведення бізнесу та направлені на мінімізацію ризиків у сфері корупції та порушення законодавства у сфері конкуренції.

2.3. Орган Компанії, уповноважений проводити комплексну перевірку відповідності Покупців нормам етики та стандартам ведення бізнесу

2.3.1. Проведення перевірки третіх осіб-представників є обов'язком національного Комітету з комплексної перевірки благонадійності (далі - «**Комітет**»).

2.3.2. Склад Комітету формується згідно з внутрішнім актом Компанії (наприклад, наказом Генерального директора) та відповідно до Глобальної процедури Тева щодо третіх осіб-представників.

2.3.3. Порядок і періодичність скликання та проведення засідань Комітету, перелік осіб, які мають право брати участь у засіданнях Комітету, кворум, необхідний для прийняття Комітетом рішень і/або



Комерційна політика ТОВ «Тева Україна» Commercial Policy LLC «Teva Ukraine»

decision making procedure and any other issues relating to holding Committee meetings shall be established by the Committee Standard Operating Procedure.

2.4. Due Diligence

The decision to engage prospective Clients to distribute Pharmaceuticals or to continue such engagements with current Clients shall be made based on documents and information gathered and analyzed during a comprehensive due diligence under the Policy (hereinafter, the “**Due Diligence**”).

2.5. Grounds for a Due Diligence

Due Diligence shall be conducted as follows:

2.5.1. Prior to entering into a new contract with a Client – at the proposal of the Client to enter into the Supply Contract;

or whichever of the following grounds comes first:

2.5.2. Before extension of the contract with the Buyer for a new period - at the Buyer's proposal on the extension of the Supply Agreement.

2.5.3. Biennially from the date of the first Due Diligence of the Client with regard to current contracts with Clients – at the request of the Company.

2.5.4. For the avoidance of doubt, to the extent Due Diligence of any of the current Clients of the Company was performed during one calendar year before the date of this Policy, results of such Due Diligence shall remain valid for two years from the date thereof and will not be affected by approval of this Policy.

2.6. Client selection/acceptance criteria

The review shall use the following Client selection/acceptance criteria: legal, commercial, financial, reputational, and anti-corruption soundness.

2.6.1. Legal soundness

Legal soundness of a Client shall be ascertained by determining the degree of compliance of its operations with relevant Ukrainian legislation. Criteria used to determine the legal soundness shall be as follows:

2.6.1.1. Whether the Client is duly registered as a legal entity or individual entrepreneur;

2.6.1.2. Whether the Client has documents required by Ukrainian legislation to lawfully perform its contractual obligations to the Company;

2.6.1.3. Whether the Client has documents that provide evidence of the authority of the person representing its interests in its relationship with the Company;

2.6.1.4. Whether the Client is registered with the tax authorities, off-budget state funds and other governmental authorities as required under applicable legislation.

постанов, порядок прийняття Комітетом рішень, а також інші питання, пов'язані з проведенням засідань Комітету, визначаються у стандартній операційній процедурі щодо роботи Комітету.

2.4. Перевірка

Ухвалення рішення про співпрацю з дистрибуції Фармацевтичної продукції з потенційним Покупцем, або про продовження співпраці з дистрибуції Фармацевтичної продукції з існуючим Покупцем здійснюється на підставі документів, які збираються та аналізуються в процесі його комплексної перевірки відповідно до Політики (далі - «Перевірка»).

2.5. Підстави для проведення Перевірки

Перевірка проводиться таким чином:

2.5.1. До укладення нового договору з Покупцем - за пропозицією Покупця про укладення Договору поставки;

або при виникненні однієї з перелічених нижче підстав, в залежності від того, яка з них виникне раніше:

2.5.2. Перед продовженням договору з Покупцем на новий термін - за пропозицією Покупця про продовження терміну дії Договору поставки.

2.5.3. Кожні два роки з дати першої Перевірки Покупця щодо чинних договорів з Покупцями - з ініціативи Компанії.

2.5.4. Для уникнення сумнівів, якщо Перевірка будь-якого з існуючих Покупців Компанії була проведена протягом одного календарного року до набрання чинності цією Політикою, результати такої Перевірки будуть дійсними протягом двох років від її дати, та ця Політика не матиме на них впливу.

2.6. Критерії відбору Покупців

Компанія використовує такі критерії відбору Покупців: юридична, комерційна, фінансова, репутаційна і антикорупційна прийнятність.

2.6.1. Юридична прийнятність

Юридична прийнятність Покупця визначається відповідністю його діяльності вимогам законодавства України. Критеріями визначення юридичній прийнятності Покупця є такі:

2.6.1.1. Наявність належної реєстрації Покупця як юридичної особи або приватного підприємця;

2.6.1.2. Наявність у Покупця документів, необхідних відповідно до законодавства України для законного здійснення діяльності в рамках виконання договірних зобов'язань перед Компанією;

2.6.1.3. Наявність у Покупця документів, що підтверджують повноваження особи, яка представляє його інтереси у відносинах з Компанією;

2.6.1.4. Реєстрація Покупця у податкових органах, позабюджетних державних фондах та інших державних органах відповідно до вимог застосовного законодавства.



Комерційна політика ТОВ «Тева Україна» Commercial Policy LLC «Teva Ukraine»

2.6.2. Commercial soundness

The commercial acceptability of the Buyer is determined by the availability of the required technical capabilities for performance of the activities on distribution of the Pharmaceutical products. The criteria for determining the commercial acceptability of the Buyer are the following:

2.6.2.1. The Buyer's possession of a valid license for wholesale and / or trade of the Pharmaceutical products;

2.6.2.2. The Buyer's availability of the necessary warehouse facilities, equipment and vehicles, equipped in accordance with the requirements of legislation regulating the wholesale trade (distribution), storage and transportation of Pharmaceutical products;

2.6.2.3. Absence of Buyer's critical violation of license conditions established by the authorized bodies;

2.6.2.4. Whether the Client has expressed consent to entering into the Supply Contract in accordance with terms common to all Clients (the form of such contract to be separately approved by the Company as an Appendix hereto) and its disagreements with certain terms of the standard contract, if accepted, will not cause the Company to breach its policies and/or the relevant legislation.

2.6.3. Financial soundness

The financial acceptability of the Buyer is determined by the availability of sufficient financial resources for fulfilling the obligations to the Company under the Supply Agreement, determined by the Credit Committee decision. The criteria for the financial acceptability of the Buyer are:

2.6.3.1. Whether the Client submits tax declarations and other reports required by Ukrainian financial and tax legislation, in full and in due time;

2.6.3.2. Whether the Client has any outstanding debt payable on taxes, levies or other mandatory payments to a budget at any level or state non-budgetary funds;

2.6.3.3. Whether the Client (a legal entity) is in the process of liquidation, whether the Client has been declared bankrupt by the court; and/or whether the Client has entered receivership.

2.6.4. Reputation soundness

2.6.4.1. Teva has a reputation as a socially responsible, law abiding manufacturer of Pharmaceuticals. Based on that reputation, health care professionals and patients alike trust Teva. This relationship contributes to the growth of world-wide sales of Pharmaceuticals and Teva's and the Company's financial performance, which, in turn allows Teva to invest more heavily in scientific research that leads to Teva being able to provide affordable quality Pharmaceuticals for treatment of diseases affecting quality of life. It is for this reason that the Company requires its Clients and all of its business partners involved in the distribution of Pharmaceuticals to have an excellent reputation.

2.6.4.2. Reputation soundness of a Client shall be ascertained by

2.6.2. Комерційна прийнятність

Комерційна прийнятність Покупця визначається наявністю у нього необхідних технічних можливостей для здійснення діяльності з дистрибуції Фармацевтичної продукції. Критеріями визначення комерційної прийнятності Покупця є такі:

2.6.2.1. Наявність у Покупця чинної ліцензії на здійснення оптової та/ або торгівлі Фармацевтичною продукцією;

2.6.2.2. Наявність у Покупця необхідних складських приміщень, обладнання та транспортних засобів, оснащених відповідно до вимог законодавства, яке регулює оптову торгівлю (дистрибуцію), зберігання та перевезення Фармацевтичної продукції;

2.6.2.3. Відсутність критичних порушень Покупцем ліцензійних умов, встановлених уповноваженими органами;

2.6.2.4. Покупець згоден укласти Договір поставки на умовах, спільних для всіх Покупців (форма такого договору додатково затверджується Компанією як Додаток до цієї Політики – Додаток 2), і його зауваження до певних умов стандартного договору, якщо вони будуть прийняті, не призведуть до порушення Компанією своїх політик і/або відповідного законодавства.

2.6.3. Фінансова прийнятність

Фінансова прийнятність Покупця визначається наявністю у нього достатніх фінансових можливостей для виконання зобов'язань перед Компанією за Договором поставки, що визначаються Рішенням Кредитного комітету. Критеріями фінансової прийнятності Покупця є такі:

2.6.3.1. Покупець своєчасно та в повному обсязі подає податкові декларації та іншу звітність відповідно до вимог фінансового та податкового законодавства України;

2.6.3.2. Відсутність заборгованості за нарахованими податками і зборами, іншими обов'язковими платежами до бюджетів будь-якого рівня або державних позабюджетних фондів;

2.6.3.3. Покупець (юридична особа) не перебуває у процесі ліквідації, його не оголошено банкрутом судом, та щодо нього не призначено арбітражного керуючого.

2.6.4. Репутаційна прийнятність

2.6.4.1. Тева має репутацію соціально відповідального і законослухняного виробника Фармацевтичної продукції. Завдяки цій репутації, як спеціалісти охорони здоров'я, так і пацієнти ставляться до Тева з довірою. Ці відносини сприяють зростанню продажів Фармацевтичної продукції в усьому світі і зростанню фінансових результатів Тева та Компанії, що, в свою чергу, дозволяє Тева збільшувати обсяг інвестицій в наукові розробки, сприяючи появі доступної та якісної Фармацевтичної продукції для лікування захворювань, що впливають на якість життя. З цієї причини Компанія очікує від своїх Покупців і всіх комерційних партнерів, що беруть участь у дистрибуції Фармацевтичної продукції, відповідності високим репутаційним стандартам.

2.6.4.2. Репутаційна прийнятність Покупця визначається тим, чи



Комерційна політика ТОВ «Тева Україна» Commercial Policy LLC «Teva Ukraine»

determining whether the reputation of the Client and its affiliates involved in the distribution of Pharmaceuticals will negatively affect the reputation of Teva and the Company. For the purpose of the Policy, “affiliates” shall mean legal entities and individuals deemed to be affiliated with a legal entity in accordance with the requirements of relevant legislation (hereinafter, the “Affiliates”).

2.6.4.3. Criteria for determining “reputation soundness” are as follows:

2.6.4.3.1. None of the Buyer’s company management board (the General Director (Head), the chief accountant of the Buyer or other management personnel of the Buyer or the related person of the Buyer (as indicated in the questionnaire for verification), relating to the distribution of the Pharmaceutical products, have been convicted of any corruption-related crimes or prosecuted for corruption administrative offense (with the exception of persons in whom such a conviction or liability is repaid or withdrawn), as well as none of aforementioned persons have sanctions in the form of deprivation of right to hold certain positions or to engage in certain activities related to the distribution of Pharmaceutical products;

2.6.4.3.2. Whether parties involved in pharmaceutical distribution had purchased from the Client pharmaceuticals that proved to be counterfeit, of inferior quality, or otherwise not in accordance with the Company’s standards of quality or that have been withdrawn from circulation;

2.6.4.3.3. Whether the Client has violated any restrictions on relationships between pharmaceutical companies and health and pharmaceutical professionals imposed by Ukrainian legislation governing the basics of the health protection;

2.6.4.3.4. The decisions made by the authorized body in respect of the Buyer or Related Persons on violation of the requirements of the antimonopoly legislation or legislation regulating the supply of goods for state and municipal needs should be verified;

2.6.4.3.5. Whether the Client, any of its affiliates, owners, beneficiaries, directors, officers or any other management employees are included in any of the following lists of suspicious business partners:

2.6.4.3.5.1. List of Persons Related to Terrorist Activities or Subject to International Sanctions by the State Service of Financial Monitoring of Ukraine;

2.6.4.3.5.2. U.S. Department of Commerce Denied Persons List;

2.6.4.3.5.3. U.S. Department of Commerce Unverified List;

2.6.4.3.5.4. U.S. Department of Commerce Entity List;

2.6.4.3.5.5. U.S. Department of Treasury Specifically Designated Nationals List;

2.6.4.3.5.6. U.S. Department of Treasury Financial Crimes Enforcement Network List;

матиме репутація Покупця та його пов’язаних осіб, залучених до дистрибуції Фармацевтичної продукції, несприятливий вплив на репутацію Тева та Компанії. В цілях цієї Політики під «пов’язаними особами» розуміються юридичні та фізичні особи, які вважаються пов’язаними згідно з вимогами відповідного законодавства (далі - «Пов’язані особи»).

2.6.4.3. Критеріями репутаційної прийнятності є такі:

2.6.4.3.1. Відсутність у генерального директора (керівника), головного бухгалтера Покупця або у іншого керівного персоналу Покупця або Пов’язаної особи Покупця (що зазначається в анкеті на перевірку), що має відношення до дистрибуції Фармацевтичної продукції, судимості за корупційний злочин або притягнення до відповідальності за корупційне адміністративне правопорушення (за винятком осіб, у яких така судимість або відповідальність погашена або знята), а також відсутність випадків застосування щодо зазначених фізичних осіб санкцій у вигляді позбавлення права займати певні посади або займатися певною діяльністю, яка пов’язана з дистрибуцією Фармацевтичної продукції;

2.6.4.3.2. Відсутність випадків придбання учасниками фармацевтичного ринку у Покупця контрафактних, неякісних або іншим чином невідповідних стандартам якості Компанії або вилучених з обігу лікарських засобів;

2.6.4.3.3. Відсутність випадків порушення Покупцем встановлених законодавством України про основи охорони здоров’я обмежень у сфері відносин між фармацевтичними компаніями та медичними та фармацевтичними працівниками;

2.6.4.3.4. Перевіряються винесені уповноваженим органом у відношенні Покупця або Пов’язаних осіб рішень про порушення вимог антимонопольного законодавства або законодавства, що регулює постачання товарів для державних і муніципальних потреб;

2.6.4.3.5. Відсутність Покупця, будь-яких пов’язаних з ним осіб, власників, бенефіціарів, директорів чи інших керівних працівників у будь-якому з перелічених списків ділових партнерів з підозрілими ознаками:

2.6.4.3.5.1. Перелік осіб, пов’язаних із здійсненням терористичної діяльності або стосовно яких застосовано міжнародні санкції, затверджений Державною службою фінансового моніторингу України;

2.6.4.3.5.2. Перелік осіб, яким відмовлено в допуску на ринки США (ведеться Міністерством торгівлі США);

2.6.4.3.5.3. Перелік осіб, які не пройшли верифікацію (ведеться Міністерством торгівлі США);

2.6.4.3.5.4. Перелік організацій, що підлягають спеціальним ліцензійним вимогам (ведеться Міністерством торгівлі США);

2.6.4.3.5.5. Перелік осіб, що діють від імені певних держав (ведеться Міністерством фінансів США);

2.6.4.3.5.6. Перелік Органу з розслідування фінансових злочинів Казначейства США;



Комерційна політика ТОВ «Тева Україна» Commercial Policy LLC «Teva Ukraine»

- | | |
|--|--|
| 2.6.4.3.5.7. U.S. GSA Excluded Parties List; | 2.6.4.3.5.7. Перелік виключених осіб (ведеться Управлінням загальних послуг США); |
| 2.6.4.3.5.8. U.S. State Department Nonproliferation Sanction List; | 2.6.4.3.5.8. Перелік осіб, які підпадають під санкції у зв'язку з порушенням законодавства про нерозповсюдження зброї масового ураження (Державний департамент США); |
| 2.6.4.3.5.9. World Bank Listing of Ineligible Firms & Individuals. | 2.6.4.3.5.9. Перелік неприпустимих фірм і фізичних осіб (ведеться Світовим банком). |
| 2.6.4.3.6. Absence of information about crimes and administrative offences involving corruption established as per paragraphs 2.7.3.10 and 2.7.3.11 of the Policy. | 2.6.4.3.6. Відсутність інформації про корупційні злочини і адміністративні корупційні правопорушення відповідно до пунктів 2.7.3.10 і 2.7.3.11 Політики. |
| 2.6.4.3.7. Whether there are indications that the Client's business activities could cause concerns of tax authorities (see Appendix 3 hereto). | 2.6.4.3.7. Відсутність у Покупця сукупності ознак, що викликають особливу увагу податкових органів (див. Додаток №3 до Політики). |
| 2.6.4.3.8. Whether the Client, its shareholders, ultimate beneficiaries, senior managers or persons affiliated with them have any conflicts of interests due to their affiliation with state companies or government officials in relation to distribution (sale) of Pharmaceuticals and whether the Client has taken proper measures to prevent any and all conflicts of interests. | 2.6.4.3.8. Відсутність у Покупця, його акціонерів, кінцевих бенефіціарів, вищого керівництва або пов'язаних з ними осіб конфлікту інтересів при дистрибуції Фармацевтичної продукції, зважаючи на їх зв'язок з державними компаніями або державними службовцями, а також прийняття Покупцем необхідних заходів щодо запобігання конфлікту інтересів. |

2.6.5. The anti-corruption soundness of the Client

2.6.5.1. The Client's compliance shall be assessed under anti-corruption legislation of Ukraine (including any relevant recommendations by the state authorities, court precedents and rulings of general nature) and other applicable legislation. The Company also expects that certain measures will be adopted by the Clients according to international practice and generally accepted standards and any further applicable mandatory and non-mandatory acts.

Therefore, Client's compliance with anti-corruption legislation will be determined in accordance with the criteria specified below. If none of them are met due to the fact that under Ukrainian legislation they are not specifically mandatory, the Company will evaluate actual anti-corruption measures the Client has implemented as part of its business activities.

2.6.5.2. Criteria used to determine "anti-corruption soundness" are as follows:

2.6.5.2.1. Whether the General Director (Chief Executive Officer), the Chief Accountant or any other management employee of the Client are included into the Unified State Register of Persons who Committed Acts of Corruption;

2.6.5.2.2. Whether the Client has adopted a Code of Ethics and Anti-Corruption Policy or Anti-Bribery Policy;

2.6.5.2.3. Whether the Client has adopted policies regulating conflict of interest, gifts and representation expenses, charity, sponsorship and political donations;

2.6.5.2.4. Whether the Client's internal regulations comply with Ukrainian and other applicable anti-corruption legislation, including such legislation that the Client is obliged to comply with as a member of an international group of companies operating in jurisdictions with extraterritorial anti-

2.6.5. Антикорупційна прийнятність Покупця

2.6.5.1. Відповідність Покупця оцінюється відповідно до антикорупційного законодавства України (включаючи відповідні рекомендації державних органів, судову практику та норми загального характеру) і іншого застосовного законодавства. Компанія також очікує, що Покупці вживатимуть певних заходів відповідно до міжнародної практики та загальноприйнятих стандартів ведення бізнесу, а також інших актів, що мають обов'язову силу або рекомендаційний характер.

Таким чином, дотримання Покупцем вимог антикорупційного законодавства визначається відповідно до зазначених нижче критеріїв. Якщо жоден з них не виконується з причини їх необов'язковості згідно з чинним законодавством України, Компанія буде оцінювати антикорупційні заходи, що фактично вживаються Покупцем в рамках своєї господарської діяльності.

2.6.5.2. Критеріями антикорупційної прийнятності є такі:

2.6.5.2.1. Відсутність інформації про генерального директора (керівника), головного бухгалтера Покупця або іншого керівного співробітника Покупця у Єдиному державному реєстрі осіб, які вчинили корупційні правопорушення;

2.6.5.2.2. Наявність у Покупця Кодексу етики і Антикорупційної політики чи Політики про протидію хабарництву;

2.6.5.2.3. Наявність у Покупця політик, що регулюють питання конфлікту інтересів, надання подарунків та представницьких витрат, благодійність і спонсорство, а також політичні внески;

2.6.5.2.4. Відповідність внутрішніх положень (процедур) Покупця вимогам українського та іншого застосовного антикорупційного законодавства, в тому числі законодавства, вимог якого Покупець зобов'язаний дотримуватися як член міжнародної групи компаній, що



Комерційна політика ТОВ «Тева Україна» Commercial Policy LLC «Teva Ukraine»

corruption laws; whether the Client has expressed consent to undergo training to become acquainted with the Company's anti-corruption requirements and to comply with such requirements.

2.6.5.2.5. Management commitment and employee involvement:

Management commitment shall be a key determinant in developing a corporate culture, which, together with awareness of employees and their involvement in compliance and promotion of anti-corruption standards and procedures, shall ensure effective performance of the anti-corruption measures. Management commitment to anti-corruption behavior and employees' compliance with anti-corruption procedures are determined in accordance with the following criteria:

2.6.5.2.5.1. Whether in its Code of Ethics or Anti-Corruption (Anti-Bribery) Policy or anti-corruption contractual clause, management has acknowledged its non-acceptance of corrupt business practices;

2.6.5.2.5.2. Whether the Client has access to safe and available communication channels that its personnel, business partners and other stakeholders can use to report acts of corruption without fear of retaliation;

2.6.5.2.5.3. Whether internal regulations of the Client provide for inevitable punishment for any employee regardless of their position, tenure, etc., and personal liability of corporate executives for corrupt acts.

2.6.5.2.6. Proportionality between anti-corruption procedures and the corruption risk:

Proportionality between anti-corruption procedures and the corruption risk implies that the Client develops and implements measures aimed at reducing the risk that the Client, its executives and employees will be involved in corrupt acts. The criteria defining proportionality between the Client's anti-corruption procedures and the corruption risk shall be as follows:

2.6.5.2.6.1. Whether the Client has in place anti-corruption compliance controls;

2.6.5.2.6.2. Whether the Client employs a person in charge of the corporate anti-corruption compliance;

2.6.5.2.6.3. Whether the Client's contracts with its business partners referred in paragraph 2.7.6. of the Policy contain anti-bribery and corruption clauses and provide for sanctions for breach of such clauses;

2.6.5.2.6.4. Whether the Client has a procedure in place providing for internal and/or external review of internal controls;

2.6.5.2.6.5. The Client is receptive towards the Company's willingness to review the Client's operations as related to the services to be provided as part of the proposed engagement.

2.6.5.2.7. Commitment to comply with anti-corruption principles:

2.6.5.2.7.1. Management and personnel of the Client properly participate in

здійснює свою діяльність в юрисдикціях, які затвердили антикорупційне законодавство з екстериторіальною дією, а також згода Покупця пройти тренінги (навчання) для ознайомлення з антикорупційними вимогами Компанії та виконувати ці вимоги.

2.6.5.2.5. Залучення керівництва і співробітників:

Залучення і приклад керівництва грає ключову роль у формуванні корпоративної культури, що, поряд з поінформованістю працівників та їх участю в дотриманні та просуванні прийнятих антикорупційних стандартів і процедур, забезпечує успішне здійснення заходів з протидії корупції. Критеріями готовності керівництва показувати приклад антикорупційної поведінки і дотримання антикорупційних процедур співробітниками є такі:

2.6.5.2.5.1. Відмова керівництва від корупційних дій як способу ведення бізнесу, зафіксована в Кодексі етики, Антикорупційній політиці (Політиці про протидію хабарництву) або в антикорупційних застереженнях в договорах;

2.6.5.2.5.2. Наявність у Покупця безпечних і доступних каналів, по яких співробітники, ділові партнери та інші зацікавлені особи можуть повідомляти про факти корупції, не побоюючись негативних наслідків;

2.6.5.2.5.3. Наявність у внутрішніх документах Покупця положень про невідворотність покарання для всіх працівників, незалежно від їх посади, стажу роботи і т.д., а також про персональну відповідальність керівництва за вчинення корупційних дій.

2.6.5.2.6. Пропорційність антикорупційних процедур та корупційних ризиків:

Принцип пропорційності антикорупційних процедур та корупційних ризиків передбачає розробку та виконання Покупцем заходів, що дозволяють знизити ризик залучення Покупця, його керівників і співробітників в корупційну діяльність. Критеріями пропорційності антикорупційних процедур Покупця та корупційних ризиків є такі:

2.6.5.2.6.1. Наявність у Покупця механізму контролю дотримання антикорупційних процедур;

2.6.5.2.6.2. Наявність у Покупця посадової особи, відповідальної за дотримання антикорупційного законодавства в організації;

2.6.5.2.6.3. Наявність у Покупця в договорах з діловими партнерами, зазначеними в пункті 2.7.6. Політики, положень про протидію хабарництву та корупції, а також про санкції за порушення подібних положень;

2.6.5.2.6.4. Наявність у Покупця процедури, яка передбачає проведення внутрішнього та/або зовнішнього аудиту Покупця в цілях перевірки системи внутрішнього контролю;

2.6.5.2.6.5. Готовність Покупця надати можливість Компанії провести перевірку діяльності Покупця, яка здійснюється в рамках передбаченої співпраці.

2.6.5.2.7. Готовність дотримуватися антикорупційних принципів:

2.6.5.2.7.1. Керівництво та персонал Покупця належним чином бере



Комерційна політика ТОВ «Тева Україна» Commercial Policy LLC «Teva Ukraine»

trainings reflecting Teva's policies and procedures;	участь у тренінгах щодо відповідних політик і процедур Тева;
2.6.5.2.7.2. The Client fills in a Questionnaire of Third-Party Representative in electronic form online via internet/web link provided by the Company;	2.6.5.2.7.2. Заповнення Покупцем Анкети третьої сторони представника в електронній формі онлайн за допомогою інтернет посилання, наданого Компанією;
2.6.5.2.7.3. The Client expresses consent to conditions of the standard anti-corruption clause of the Supply Contract;	2.6.5.2.7.3. Покупець дає згоду на умови стандартних антикорупційних застережень, включених до Договору поставки;
2.6.5.2.7.4. The Client does not supply Pharmaceuticals of the Company to the Sub-Clients which do not comply with anti-corruption soundness criteria as per paragraph 2.6.5.2 of the present Policy.	2.6.5.2.7.4. Покупець не постачає Фармацевтичну продукцію Компанії Субпокупцям, які не відповідають критеріям антикорупційної прийнятності згідно з пунктом 2.6.5.2 цієї Політики.
2.6.5.3. In course of assessment of aforementioned anti-corruption soundness criteria and/or existing anti-corruption measures adopted by such Client, the following factors, if they exist, are taken into account:	2.6.5.3. В процесі оцінки зазначених вище критеріїв антикорупційної прийнятності та/або оцінки існуючих антикорупційних заходів, прийнятих Покупцем, враховуються такі чинники (за наявності):
2.6.5.3.1. The relationship between the Company and the Client is encouraged by government officials or policy-makers;	2.6.5.3.1. Співпраці між Компанією і Покупцем сприяють посадові особи органів влади чи політичні діячі;
2.6.5.3.2. Publicly available information, if any, regarding the Client's alleged bad faith business practices;	2.6.5.3.2. Наявність інформації у відкритих джерелах про те, що, як стверджується, Покупець використовує недобросовісні ділові практики;
2.6.5.3.3. Whether the Client engages third parties (including agents and advisors) to facilitate entering into state contracts and their performance;	2.6.5.3.3. Покупець залучає третіх осіб (включаючи агентів і консультантів) для сприяння в укладенні державних контрактів і їх виконанні;
2.6.5.4. For the avoidance of doubt, factors listed in paragraph 2.6.5.3 of the Policy do not reflect the anti-corruption soundness criteria and could not serve as grounds for declining to participate in a business relationship with a Client.	2.6.5.4. Для уникнення сумнівів, фактори, перелічені в пункті 2.6.5.3 Політики, не є критеріями антикорупційної прийнятності і не можуть служити підставою для відмови від відносин з Покупцем.
2.7. Due Diligence process	2.7. Порядок здійснення Перевірки
2.7.1. Key Client selection/acceptance stages	2.7.1. Етапи відбору Покупців
2.7.1.1. The Company requests from the Client documents and information	2.7.1.1. Компанія направляє запит Покупцеві про подання документів та інформації;
2.7.1.2. The Client may be requested to fill in the Questionnaire of Third-Party Representative via internet/web link, as per the standard form used by the Company;	2.7.1.2. Покупцеві може бути запропоновано заповнити Анкету третьої сторони – за допомогою інтернет посилання, за стандартною формою, яка використовується Компанією;
2.7.1.3. Verification (legal, reputational and anti-corruption compliance) by the Company with the involvement of the third parties should be conducted;	2.7.1.3. Проведення Перевірки (юридичної, репутаційної та антикорупційної прийнятності) Компанією з залученням третіх осіб;
2.7.1.4. The Committee should review the results of the Verification of legal, reputational and anti-corruption compliance;	2.7.1.4. Розгляд Комітетом результатів Перевірки юридичної, репутаційної та антикорупційної прийнятності;
2.7.1.5. The Committee should review the documents;	2.7.1.5. Розгляд Комітетом документів;
2.7.1.6. The Committee should issuing the recommendations on legal, reputational and anti-corruption compliance;	2.7.1.6. Винесення Комітетом рекомендацій щодо юридичної, репутаційної та антикорупційної прийнятності;
2.7.1.7. Committee's recommendations should be approved or cancelled by the General Director of the Company;	2.7.1.7. Схвалення або відхилення рекомендації Комітету Генеральним директором Компанії;
2.7.1.8. The Credit Committee should check the financial acceptability;	2.7.1.8. Кредитний комітет перевіряє фінансову прийнятність;



Комерційна політика ТОВ «Тева Україна» Commercial Policy LLC «Teva Ukraine»

2.7.1.9. The Commercial Director should take responsibility for informing the Buyer about the Company's decision on further cooperation.

2.7.1.9. Комерційний директор відповідає за повідомлення Покупця щодо рішення Компанії про співпрацю.

2.7.2. Application process

2.7.2. Процедура подачі заявок

2.7.2.1. The Client's request for Due Diligence shall be sent to the Company not later than three (3) months prior to entering or renewing of a contract with the Company.

2.7.2.1. Заявка Покупця про проведення Перевірки надсилається Компанії не пізніше, ніж за 3 (три) місяці до підписання або продовження договору з Компанією.

The Company's request to the Client to pass biennial Due Diligence shall be sent not later than expiration of the 21 (twenty first) month from completion of the previously conducted Due Diligence. The person in the Company who manages the relationship with the Client is responsible for the timely commencement of procedures in the Company to arrange sending the request to the Client.

Заявка Компанії про проходження Перевірки раз на два роки направляється Покупцеві не пізніше, ніж через 21 (двадцять один) місяць з моменту закінчення попередньої Перевірки. Особа в Компанії, яка керує взаємодією з Покупцем, відповідає за своєчасний початок процедур в Компанії з організації направлення заявки Покупцю.

2.7.2.2. If there is a desire to conclude, restore or extend the Supply Agreement with the Company, the Buyer, simultaneously with the application for Verification or within 10 days, submits to the Company the following documents (hereinafter referred to as the "**Documents**"):

2.7.2.2. За наявності бажання укласти, поновити або продовжити дію Договору поставки з Компанією Покупець одночасно із заявкою на проведення Перевірки або протягом 10 днів надає Компанії наступні документи (далі - «**Документи**»):

2.7.2.2.1. A completed Application, , certified by the Client's authorized signatory and stamped with the Client's stamp;

2.7.2.2.1. Заповнену Заявку, завірену підписом уповноваженої особи та печаткою Покупця;

2.7.2.2.2. A Questionnaire of Third-Party Representative completed in electronic form online via internet/web link provided by the Company;

2.7.2.2.2. Анкету третьої сторони-представника, заповнену в електронній формі онлайн за допомогою інтернет посилання, наданого Компанією;

2.7.2.2.3. An extract from the Unified State Register of Legal Entities and Individual Entrepreneurs or a copy thereof certified by the Client's authorized signatory and stamped with the Client's stamp;

2.7.2.2.3. Витяг з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців або його копію, завірену підписом уповноваженої особи та печаткою Покупця;

2.7.2.2.4. An excerpt from the Unified State Register of Legal Entities and Individual Entrepreneurs, obtained not earlier than ten (10) business days prior to the submission date, or a copy thereof certified by the Client's authorized signatory and stamped with the Client's stamp;

2.7.2.2.4. Виписку з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, отриману не раніше ніж за 10 (десять) робочих днів до дати подання, або її копію, завірену підписом уповноваженої особи та печаткою Покупця;

2.7.2.2.5. Copies of incorporation documents, including all officially registered addenda and amendments thereto (certified by the Client's authorized signatory and stamped with the Client's stamp);

2.7.2.2.5. Копії установчих документів з усіма змінами та доповненнями, засвідчені підписом уповноваженої особи та печаткою Покупця;

2.7.2.2.6. A copy of the tax registration certificate and VAT certificate/extract (where applicable and to the extent issuance of such documents is provided by the then effective Ukrainian laws) and of all other documents confirming registration of the Client with respective authorities in accordance with applicable legislation (including off-budget funds and statistics) certified by the Client's authorized signatory and stamped with the Client's stamp;

2.7.2.2.6. Копію свідоцтва про взяття на облік Покупця в податковому органі та свідоцтва платника ПДВ (якщо застосовно та якщо видача таких документів передбачена чинним законодавством України) і копії всіх інших документів, що підтверджують реєстрацію Покупця у відповідних органах відповідно до чинного законодавства (в тому числі у позабюджетних фондах і органах статистики), завірені підписом уповноваженої особи та печаткою Покупця;

2.7.2.2.7. Copies of documents confirming the appointment of the General Director (Chief Executive Officer) and Chief Accountant (minutes of the general shareholders' meeting, an appointment order, an excerpt from the contract with the management company (if applicable) certified by the Client's authorized signatory and stamped with the Client's stamp;

2.7.2.2.7. Копії документів, що підтверджують призначення на посаду генерального директора (крейвника) та головного бухгалтера (протокол загальних зборів, наказ про призначення на посаду, виписка з договору з керуючою організацією (якщо є), завірені підписом уповноваженої особи та печаткою Покупця;

2.7.2.2.8. Copies of powers of attorney issued to the following persons (certified by the Client's authorized signatory and stamped with the Client's stamp):

2.7.2.2.8. Копії довіреностей (завірені підписом уповноваженої особи та печаткою Покупця), виданих таким особам:

— the Chief Accountant;

— головному бухгалтеру;



Комерційна політика ТОВ «Тева Україна» Commercial Policy LLC «Teva Ukraine»

— persons authorized to oversee procurement and supplies of Pharmaceuticals;

— особам, уповноваженим здійснювати керівництво діяльністю по закупівлі та постачанню Фармацевтичної продукції.

2.7.2.2.9. A copy of the license to engage in pharmaceutical activities (wholesale and (if available) retail trading with medicinal products) certified by the Client's authorized signatory and stamped with the Client's stamp;

2.7.2.2.9. Копію ліцензії на здійснення фармацевтичної діяльності (оптової та (якщо є) роздрібною торгівлі лікарськими засобами), завірену підписом уповноваженої особи та печаткою Покупця;

2.7.2.2.10. A list of the Client's warehouses (including details of the location and floor area) prepared on the Client's letterhead, certified by the Client's authorized signatory and stamped with the Client's stamp;

2.7.2.2.10. Перелік складських приміщень Покупця (із зазначенням місця їх розташування і площі) на офіційному бланку, завіреним підписом уповноваженої особи та печаткою Покупця;

2.7.2.2.11. A list of outstanding claims (including, but not limited to, criminal, civil, commercial, arbitration, mediation or reconciliation claims brought in any jurisdiction) brought by or against the Client (on official letterhead, certified by the Client's authorized signatory and stamped with the Client's stamp);

2.7.2.2.11. Перелік поточних судових розглядів (включаючи, в тому числі, кримінальні, цивільні, господарські провадження, арбітражі, медіацію та інші примирливі процедури в будь-якій юрисдикції), порушених Покупцем або проти нього (на офіційному бланку, завіреним підписом уповноваженої особи та печаткою Покупця);

2.7.2.2.12. A list of appealable court or arbitration or any other decisions issued by an authority empowered to do so outlining claims brought by or against the Client at the date of submission (on official letterhead, certified by the Client's authorized signatory and stamped with the Client's stamp);

2.7.2.2.12. Перелік судових, арбітражних або будь-яких інших рішень, винесених компетентними органами, термін оскарження яких не закінчився, у провадженнях, порушених Покупцем або проти нього (на офіційному бланку, завіреним підписом уповноваженої особи та печаткою Покупця);

2.7.2.2.13. A list of non-appealable court or arbitration decisions brought by or against the Client which at the date of submission have not been enforced yet (on official letterhead, certified by the Client's authorized signatory and stamped with the Client's stamp);

2.7.2.2.13. Перелік судових або арбітражних рішень проти або на користь Покупця, термін оскарження яких закінчився, і на момент подачі вони не були виконані (на офіційному бланку, завіреним підписом уповноваженої особи та печаткою Покупця);

2.7.2.2.14. A list of audits of the Client and its Affiliates currently being conducted by any government agency, indicating the subject of the audit (on official letterhead, certified by the Client's authorized signatory and stamped with the Client's stamp);

2.7.2.2.14. Перелік поточних перевірок державними органами Покупця та його Пов'язаних осіб із зазначенням їх предмета (на офіційному бланку, завіреним підписом уповноваженої особи та печаткою Покупця);

2.7.2.2.15. A list of decisions on imposition of administrative and commercial sanctions, instructions to eliminate violations of licensing requirements (indicating the category of violation) in relation to the Client, and decisions on imposition of administrative sanctions against the General Director (Chief Executive Officer) of the Client issued by any government agency in the last five (5) years, to the extent not invalidated by a court (on official letterhead, certified by the Client's authorized signatory and stamped with the Client's stamp);

2.7.2.2.15. Перелік рішень про накладення адміністративно-господарських санкцій, розпоряджень (приписів) про усунення порушень ліцензійних умов (із зазначенням категорії порушення) щодо Покупця, та рішень про накладення адміністративних санкцій на генерального директора (керівника) Покупця, винесених державним органом протягом 5 (п'яти) років, що передують Перевірці, у разі, якщо вони не були скасовані судом (на офіційному бланку, завіреним підписом уповноваженої особи та печаткою Покупця);

2.7.2.2.16. A letter confirming that the Client is not subject to a statutory check/investigation in connection with any alleged violation of license terms (on official letterhead, certified by the Client's authorized signatory and stamped with the Client's stamp);

2.7.2.2.16. Лист з підтвердженням відсутності перевірки/розслідування щодо Покупця уповноваженим державним органом у зв'язку з можливими порушеннями Покупцем ліцензійних умов (на офіційному бланку, завіреним підписом уповноваженої особи та печаткою Покупця);

2.7.2.2.17. Copies of balance sheets and profit and loss accounts for each reporting period in the calendar year preceding the application date (certified by the Client's authorized signatory and stamped with the Client's stamp);

2.7.2.2.17. Копії бухгалтерського балансу і звіту про фінансові результати за кожний звітний період протягом календарного року, що передє дату подачі заявки (завірені підписом уповноваженої особи та печаткою Покупця);

2.7.2.2.18. Details of any mortgages (whether legal, equitable, statutory or other), charges (equitable, floating or other), pledges, liens (legal or equitable) secured by the Client's assets or sureties given by the Client to secure the liabilities of third parties, giving the value of the assets used as security and the secured liabilities (on official letterhead, certified by the Client's authorized signatory and stamped with the Client's stamp);

2.7.2.2.18. Відомості про іпотеки (в силу закону, договору, рішення суду, інших підстав), заставні, застави, права притримання (в силу закону або договору) майна Покупця, поручительства Покупця для забезпечення виконання зобов'язань третіх осіб, із зазначенням вартості майна, наданого в якості забезпечення, та обсягу забезпечених зобов'язань (на офіційному бланку, завірені підписом



Комерційна політика ТОВ «Тева Україна» Commercial Policy LLC «Teva Ukraine»

уповноваженої особи та печаткою Покупця);

2.7.2.2.19. A calculation of the Client's net assets certified by the Client's authorized signatory and stamped with the Client's stamp;

2.7.2.2.19. Розрахунок чистих активів Покупця, завірений підписом уповноваженої особи та печаткою Покупця;

2.7.2.2.20. A reconciliation of amounts due to tax authorities certified by the Client's authorized signatory and stamped with the Client's stamp;

2.7.2.2.20. Документ, що підтверджує стан розрахунків платника податків з податковими органами щодо податків, зборів та внесків, завірений підписом уповноваженої особи та печаткою Покупця;

2.7.2.2.21. An excerpt from the Unified State Register of Entities Subject to Bankruptcy Proceedings or a copy thereof certified by the Client's authorized signatory and stamped with the Client's stamp;

2.7.2.2.21. Виписку з Єдиного реєстру підприємств, щодо яких порушено провадження у справі про банкрутство, або її копію, завіреним підписом уповноваженої особи та печаткою Покупця;

2.7.2.2.22. Copies of internal documents of the Client evidencing anti-corruption soundness of the Client, certified by the Client's authorized signatory and stamped with the Client's stamp;

2.7.2.2.22. Копії внутрішніх документів Покупця, що засвідчують антикорупційну прийнятність Покупця, завіреним підписом уповноваженої особи та печаткою Покупця;

2.7.2.3. For avoidance of doubt, copies of all documents presented by the Client in the course of Due Diligence shall be certified by an authorized signatory and stamped with the stamp; all letters and memos shall be signed by an authorized signatory and stamped with the stamp.

2.7.2.3. Для уникнення сумнівів, копії всіх документів, що надаються Покупцем в ході Перевірки, повинні бути завіреним підписом уповноваженої особи та печаткою Покупця; всі довідки і пояснення повинні бути підписані уповноваженою особою та скріплені печаткою.

2.7.2.4. If the information requested from the Client is confidential and/or proprietary, the Client undertakes to notify the Company accordingly. The Company undertakes to keep such information confidential and to use it only for the purposes of Due Diligence. The Company is entitled to share such information with advisors of the Company, including without limitation in house and outside legal counsel and accountants, and Teva companies and their advisors for purposes of Due Diligence.

2.7.2.4. У разі якщо запитувана інформація про Покупця є конфіденційною та/або становить комерційну таємницю, Покупець зобов'язується повідомити Компанію про це відповідним чином. Компанія зобов'язується зберігати таку інформацію в таємниці і використовувати її тільки для цілей Перевірки. Компанія має право розкривати таку інформацію консультантам Компанії, включаючи (без обмеження) внутрішніх та зовнішніх юридичних консультантів та аудиторів, компаніям Тева і їх консультантам для цілей Перевірки.

2.7.2.5. The Application and other documents shall be sent to the Company by a registered courier or mail service for attention of the Commercial Director of the Company. The Client is entitled to submit any highly sensitive information to the Company by any other mutually agreed upon secured channel to ensure its confidentiality.

2.7.2.5. Заявка та інші документи направляються в Компанію рекомендованим листом або кур'єрською службою на ім'я Комерційного директора Компанії. Покупець має право направити будь-яку чутливу інформацію в Компанію будь-яким іншим взаємно узгодженим способом по безпечному каналу для забезпечення її конфіденційності.

2.7.3. Conducting a Due Diligence

2.7.3. Проведення Перевірки

2.7.3.1. Due Diligence involves the assessment of the Client's compliance with the selection criteria referred to in clause 2.6 above.

2.7.3.1. Перевірка полягає в оцінці Покупця Компанією на відповідність зазначеним у п. 2.6 критеріям відбору.

2.7.3.2. Due Diligence may be initiated only after all the Documents duly submitted have been received by the Company from the Client.

2.7.3.2. Перевірка може бути ініційована тільки після отримання Компанією від Покупця всіх належним чином представлених Документів.

2.7.3.3. Having received all the Documents, the Company shall notify the Client that it has accepted the same and commenced a Due Diligence investigation. Such notice shall be e-mailed to the Client's address indicated in the Application.

2.7.3.3. Після отримання від Покупця всіх Документів Компанія повідомляє Покупця про прийняття їх до розгляду та про початок Перевірки, шляхом направлення повідомлення електронною поштою на адресу, вказану у Заявці Покупця.

2.7.3.4. The Company may verify the information submitted to it against the information contained in official sources, such as the Unified State Register of Legal Entities and Individual Entrepreneurs, the Unified State Register of Entities Subject to Bankruptcy Proceedings, the Unified State Register of Court Decisions, the Unified State Register of Persons who Committed Acts of Corruption and other officials registers, official websites of the Client and its Affiliates, news feeds of information agencies, the Internet, the registers referred to in clause 2.6.4.3.5. hereof, other publicly available sources, or using any other means not prohibited by

2.7.3.4. Компанія має право перевіряти подану інформацію на підставі даних, що містяться в публічних джерелах, таких як Єдиний державний реєстр юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, Єдиний реєстр підприємств, щодо яких порушено провадження у справі про банкрутство, Єдиний державний реєстр осіб, які вчинили корупційні правопорушення, Єдиний державний реєстр судових рішень та інші офіційні реєстри, офіційні сайти Покупця і його Пов'язаних осіб, новинні стрічки інформаційних агентств, мережа Інтернет, реєстри, зазначені у п. 2.6.4.3.5 цієї Політики, інші



Комерційна політика ТОВ «Тева Україна» Commercial Policy LLC «Teva Ukraine»

- law. загальнодоступні джерела, а також іншими не забороненими законодавством способами.
- 2.7.3.5. The Company may ask a current/prospective Client for any additional information and documents that the Company deems to be necessary to assess the Client's compliance with the selection criteria referred to in clause 2.6 above. 2.7.3.5. Компанія має право вимагати від поточного/потенційного Покупця подання додаткової інформації та документів, котрі Компанія вважає необхідними для оцінки відповідності Покупця перерахованим в п. 2.6 критеріям відбору.
- 2.7.3.6. Except as stated in clauses 2.7.3.7 and 2.7.3.9 to 2.7.3.11 hereof, the total period for the conduction of Due Diligence may not exceed three (3) months, provided that the Client has given the required clarifications. 2.7.3.6. Загальний термін проведення Перевірки, за умови, що Покупець надав роз'яснення на поставлені питання, не повинен перевищувати 3 (три) місяці, за винятком випадків, передбачених у пункті 2.7.3.7 та пунктах 2.7.3.9 - 2.7.3.11 цієї Політики.
- 2.7.3.7. In the event that provision of additional information and documents takes more than ten (10) business days, the total review period shall be automatically extended by the time required to obtain such clarifications. 2.7.3.7. У разі якщо термін, необхідний для подання додаткової інформації та документів, перевищує 10 (десять) робочих днів, загальний термін аналізу автоматично продовжується на період, необхідний для отримання таких уточнень.
- 2.7.3.8. Any negative fact with respect to certain criteria should be verified by admittance or confirmation by the Client itself, including through documents and information provided by it, or by decisions of or information provided by a competent state authority. 2.7.3.8. Будь-який негативний факт по кожному з критеріїв перевіряється, із отриманням визнання або підтвердження самим Покупцем, в тому числі у формі надання ним документів або інформації, або встановлюється на підставі рішення або інформації, наданої компетентним державним органом.
- 2.7.3.9. Should the Company become aware of any compliance audit of the Client, its warehouses and transport vehicles in connection with any alleged violation of license terms, or of any audit of the Client in connection with any alleged violation of anti-trust laws and/or state and local procurement laws, the Company may suspend the Due Diligence process until such time as the relevant audit is complete and may require that the Client provide an audit report issued by the auditing authority. 2.7.3.9. Якщо Компанії стане відомо про проведення перевірки відповідності Покупця, його складських приміщень та транспортних засобів у зв'язку з будь-яким можливим порушенням ліцензійних умов, або про проведення перевірки щодо Покупця у зв'язку з будь-яким можливим порушенням антимонопольного законодавства та (або) законодавства про державні (місцеві) закупівлі, Компанія має право призупинити процедуру Перевірки до завершення відповідної перевірки і запросити у Покупця надання акта уповноваженого органу про результати перевірки.
- 2.7.3.10. Should the Company become aware from public sources of any allegation of crimes or administrative offences related to corruption and involving the Client, employees of the Client or any other persons related to the Client which were not investigated by the competent authorities, the Company shall be entitled to request information regarding the allegations from the Client. Upon receipt of explanations where reported facts were denied or which were found unsatisfactory, the Company may submit the collected information to the Regional Compliance Officer and suspend the Due Diligence process until the completion of the review and, if any, investigation by the Regional Compliance Officer. 2.7.3.10. Якщо Компанії стане відомо із загальнодоступних джерел про наявність звинувачень у скоєнні корупційних злочинів або адміністративних правопорушень Покупцем, його працівниками або будь-якими іншими особами, пов'язаними з Покупцем, щодо яких не проводилася перевірка (розслідування) компетентними органами, Компанія вправі запросити у Покупця інформацію про ці повідомлення. Якщо у поясненнях, наданих Покупцем щодо фактів, яких стосуються повідомлення, такі факти не спростовуються або пояснення є незадовільними, Компанія має право надати зібрану інформацію Регіональному Директору з питань етики та стандартів ведення бізнесу і призупинити процедуру Перевірки до завершення перевірки та, в разі його проведення, розслідування Регіональним Директором з питань етики та стандартів ведення бізнесу.
- 2.7.3.11. Should the Company become aware of any investigations regarding alleged crimes involving corruption of the employees of the Client or any other persons related to the Client the Company shall suspend the Due Diligence process until completion of such investigation, preliminary or otherwise, by such competent authority. 2.7.3.11. Якщо Компанії стане відомо про розслідування будь-яких корупційних злочинів, в скоєнні яких звинувачуються працівники Покупця чи інші пов'язані з ним Покупцем особи, Компанія зупиняє процедуру Перевірки до завершення такого попереднього чи іншого розслідування компетентним органом.
- 2.7.3.12. For the avoidance of doubt, the Company shall not suspend its ongoing business relationship with a current Client during the conduction of the biennial Due Diligence process, unless the Company becomes aware from the Documents received from the Client that the Client has not met the Company's compliance requirements. 2.7.3.12. Для уникнення сумнівів, Компанія не призупиняє ділові відносини з існуючим Покупцем на час проведення Перевірки раз на два роки, крім випадків, коли Компанії стане відомо з Документів, отриманих від Покупця, про те, що Покупець не відповідає вимогам Компанії щодо етики та стандартів ведення бізнесу.
- 2.7.3.13. Depending on the findings from Due Diligence, the Committee shall make one of the following recommendations: 2.7.3.13. За результатами проведення Перевірки Комітет надає одну з таких рекомендацій:



Комерційна політика ТОВ «Тева Україна» Commercial Policy LLC «Teva Ukraine»

2.7.3.13.1. Recommend engaging the Client as a business partner or continue business relations with the Client;

2.7.3.13.2. It should be recommended to involve the Buyer in cooperation as a business partner or continue business relationship with the Buyer, provided that the relationship with the Company are carefully tracked by introduction of the additional monitoring / audit, among other things by including in the Supply Agreement with the Buyer the extended anti-corruption provisions;

2.7.3.13.3. Recommend that the Client not be engaged as a business partner or that the current contact be terminated.

2.7.3.14. Within ten (10) business days after the General Director issues the final decision, the Company shall officially notify the Client and provide a reasoned decision by electronic mail or facsimile or sent by post. If, pursuant to recommendation of the Committee, the Client should not be engaged as a business partner or the current contract should be terminated, the General Director shall either support such recommendation or request the Committee to perform additional review of the Client, obtain clarifications etc.

2.7.4. Grounds for declining

2.7.4.1. The Company may decline engaging the Client in following cases:

2.7.4.1.1. If the Client fails to meet any of the criteria specified in paragraph 2.6. of the Policy;

2.7.4.1.2. If the Client refuses to provide information, including additional information and documents;

2.7.4.2. The Company shall decline engaging the Client in following cases:

2.7.4.2.1. If the Client provides false (or incorrect or misleading or incomplete) information which is not timely corrected voluntarily or at the request of the Company;

2.7.4.2.2. if the Client is inconsistent with the anti-corruption soundness criteria as per paragraph 2.6.5.2. of the Policy and/or because existing anti-corruption measures of the Client would compromise the business integrity of the Company and/or Teva.

2.7.5. Appeal

A decision made by the Company may be appealed within one (1) month from its date by lodging a relevant appeal with the Company. The appeal shall be accepted if the Client claims that the Company has breached the application review procedure or has not properly reviewed the documents submitted to it. The appeal shall be reviewed by the Company in accordance with the procedure set forth in clause 2.7.3 hereof.

2.7.6. Sub-Clients

2.7.6.1. The Company due to the reasons, explained in paragraph 1.2.2 of the Policy, shall be diligent with respect to the Sub-Clients who wish to receive Pharmaceuticals of the Company without interference in their relations with the Clients.

2.7.3.13.1. Рекомендувати залучення Покупця до співпраці в якості ділового партнера або продовження ділових відносин з Покупцем;

2.7.3.13.2. Рекомендувати залучення Покупця до співпраці в якості ділового партнера або продовження ділових відносин з Покупцем за умови, що його відносини з Компанією будуть ретельно відстежуватися шляхом впровадження додаткового моніторингу/аудиту, в тому числі шляхом включення до Договору поставки з Покупцем розширеного антикорупційного застереження;

2.7.3.13.3. Рекомендувати відмовити в залученні Покупця до співпраці в якості ділового партнера або припинити дію існуючого договору.

2.7.3.14. Протягом 10 (десяти) робочих днів з моменту прийняття Генеральним директором остаточного рішення Компанія офіційно повідомляє Покупця і надає вмотивоване рішення електронною поштою, факсом або поштою. Якщо, відповідно до рекомендації Комітету, Покупець не повинен залучатися в якості ділового партнера або діючий договір повинен бути припинений, Генеральний директор повинен або підтримати таку рекомендацію, або просити Комітет провести додаткову перевірку Покупця, отримати роз'яснення і т.д.

2.7.4. Підстави для відмови

2.7.4.1. Компанія може відмовити в залученні Покупця в таких випадках:

2.7.4.1.1. Якщо Покупець не відповідає критеріям, переліченим у пункті 2.6 цієї Політики;

2.7.4.1.2. Якщо Покупець відмовляється надати інформацію, включаючи додаткову інформацію та документи;

2.7.4.2. Компанія відмовляє в залученні Покупця в таких випадках:

2.7.4.2.1. Якщо Покупець надає недостовірну інформацію (або неправильну, або оманливу, або неповну), яка добровільно не виправляється Покупцем за власною ініціативою або за запитом Компанії;

2.7.4.2.2. Якщо Покупець не відповідає критеріям антикорупційної прийнятності, визначеним в пункті 2.6.5.2. цієї Політики, та/або в зв'язку з тим, що існуючі антикорупційні заходи Покупця можуть мати негативний вплив на цілісність бізнесу Компанії і/або Тева.

2.7.5. Оскарження

Рішення Компанії може бути оскаржене протягом 1 (одного) місяця з моменту його винесення шляхом подання відповідної скарги в Компанію. Скарга приймається до розгляду, якщо, на думку Покупця, Компанія порушила процедуру розгляду або належним чином не оцінила подані документи. Скарга розглядається Компанією в порядку, встановленому в пункті 2.7.3 цієї Політики.

2.7.6. Субпокупці

2.7.6.1. З причин, описаних у пункті 1.2.2 цієї Політики, Компанія повинна бути обачною щодо Субпокупців, що бажають отримувати Фармацевтичну продукцію Компанії, не втручаючись в їх відносини з Покупцями.



Комерційна політика ТОВ «Тева Україна» Commercial Policy LLC «Teva Ukraine»

2.7.6.2. In order to comply with criteria as per paragraph 2.6.5.2.7.4. of the Policy the Client is entitled, as follows:

2.7.6.2.1. To pass Due Diligence of the Company together with those of its Sub-Clients who wish to receive Pharmaceuticals of the Company; and/or

2.7.6.2.2. To arrange separate Due Diligence with the Company of any unassessed Sub-Client at any time later after own Due Diligence prior to intended supply of Pharmaceuticals of the Company to such unassessed Sub-Client.

2.7.6.3. Due Diligence of the Sub-Client, including biennial Due Diligence, shall be conducted under procedure stipulated in paragraphs 2.7.1 to 2.7.5 of the Policy with the following features:

2.7.6.3.1. The Client supports and arranges Due Diligence to the extent necessary for its proper conduction, including certification by stamp and signature of the Client of the documents of Sub-Clients and their collection and transferring to the Company;

2.7.6.3.2. The Sub-Client is entitled to send any information and documents it wishes to keep confidential from the Client, being certified by stamp and signature of the Sub-Client only and directly to the Company;

2.7.6.3.3. The Sub-Client is entitled to send directly to the Company the Documents on its relations with all other Clients through whom it wishes to receive Pharmaceuticals of the Company and who did not arrange its Due Diligence under paragraph 2.7.6.2 of the Policy, being certified by the stamp and signature of the Sub-Client and/or of respective Client.

2.7.6.3.4. Due Diligence of the Sub-Client should cover criteria of legal, reputational, and anti-corruption soundness only.

2.7.6.4. Upon acceptance of the Sub-Client under paragraph 2.7.6.3.3 of the Policy those Clients, on whom the documents were submitted by such Sub-Client, are entitled to supply Pharmaceuticals of the Company to such Sub-Client without any additional Due Diligence of such Sub-Client.

2.8. Period between biennial Due Diligence checks

2.8.1. The Client during the period between the biennial Due Diligence checks is obliged to comply with the criteria stipulated in paragraph 2.6 of the Policy and notify the Company on any deviations from and breaches of such criteria without undue delay.

2.8.2. Should the Company become aware on any breach of the aforementioned criteria, the Company may ask the Client for additional information and documents from the Client. In such case paragraphs 2.7.3.4 to 2.7.5 of the Policy are applicable.

3. TERMS OF SUPPLY

3.1. Types of supply. Specific rules for government supply channel

3.1.1. The Company sells Pharmaceuticals to Clients selling Company's products through two main supply channels: a commercial supply channel and a government supply channel.

2.7.6.2. Для дотримання критеріїв, передбачених пунктом 2.6.5.2.7.4 цієї Політики, Покупець має право:

2.7.6.2.1. Пройти Перевірку Компанії разом з тими Субпокупцями, які виявили бажання отримувати Фармацевтичну продукцію Компанії; та (або)

2.7.6.2.2. Організувати спільно з Компанією окрему Перевірку Субпокупця в будь-який час після власної Перевірки і до поставки Фармацевтичної продукції Компанії такому Субпокупцеві.

2.7.6.3. Перевірка Субпокупця, в тому числі Перевірка раз на два роки, проводиться в порядку, передбаченому пунктами 2.7.1 - 2.7.5 цієї Політики, з такими особливостями:

2.7.6.3.1. Покупець надає підтримку і сприяння, необхідне для належного проведення Перевірки, включаючи посвідчення печаткою та підписом Покупця документів Субпокупця, а також їх збір і передачу Компанії;

2.7.6.3.2. Субпокупець має право направити будь-яку інформацію та документи, які він не хотів би розкривати Покупцеві, засвідчені печаткою та підписом Субпокупця, безпосередньо Компанії;

2.7.6.3.3. Субпокупець має право направити безпосередньо Компанії Документи про його стосунки з іншими Покупцями, через яких він має намір отримувати Фармацевтичну продукцію Компанії і які не організували для нього Перевірку відповідно до пункту 2.7.6.2 Політики. Документи повинні бути засвідчені печаткою та підписом Субпокупця та/або відповідного Покупця.

2.7.6.3.4. Перевірка Субпокупця проводиться лише за критеріями юридичної, репутаційної та антикорупційної прийнятності.

2.7.6.4. При узгодженні Субпокупця відповідно до пункту 2.7.6.3.3 Політики, ті Покупці, щодо яких такий Субпокупець надавав документи, вправі поставляти Фармацевтичну продукцію Компанії такому Субпокупцеві без додаткової Перевірки такого Субпокупця.

2.8. Період між Перевірками раз на два роки

2.8.1. У період між Перевірками раз на два роки Покупець зобов'язаний дотримуватися критеріїв згідно з пунктом 2.6 цієї Політики і своєчасно повідомляти Компанію про будь-які відхилення від цих критеріїв або про їх порушення.

2.8.2. Якщо Компанії стане відомо про будь-яке порушення вищевказаних критеріїв, Компанія має право вимагати від Покупця додаткову інформацію та документи. У цьому випадку застосовуються пункти 2.7.3.4 - 2.7.5 цієї Політики.

3. УМОВИ ПОСТАВКИ

3.1. Види поставок. Особливі правила для державного каналу поставок

3.1.1. Компанія здійснює продаж Фармацевтичної продукції Покупцям, які продають продукцію Компанії за двома основними каналами поставок: комерційним і державним.



Комерційна політика ТОВ «Тева Україна» Commercial Policy LLC «Teva Ukraine»

3.1.2. Government supply channel means supply of Pharmaceuticals by Clients through a channel controlled by Ukrainian state or municipal bodies where payment for supplied Pharmaceuticals is sourced from state or municipal budgetary funds.

3.1.3. Commercial supply channel means supply of Pharmaceuticals by Clients to wholesalers for further sale to pharmacies, or directly to pharmacies. For the purposes of this Policy, commercial supply channel shall also include supplies to pharmacies in state or municipal ownership and supplies to state or municipal hospitals, to the extent they do not require following public procurement procedures.

3.1.4. The specifics of supply through the state channel should be determined separately by the procedures approved by the Company.

3.2. Payment terms

Understanding various legal, economic, organizational, technical performance features of the wholesale and retail supply chain of pharmaceuticals in Ukraine;

guided by the principles of social orientation, accountability, effectiveness and purposiveness of business operation;

ensuring transparency, fairness and legality of business operation;

creating surface and conditions for development and sustaining of fair competition on the market;

considering that retail pharmaceutical institutions usually are the final entities in the supply chain of pharmaceuticals to consumers;

and to create favorable conditions of pharmaceuticals availability directly to consumers;

Distributors:

3.2.1. As a default rule, the Company sells Pharmaceuticals on open account terms [trade secret].

...

3.2.2. The Client may also opt (in its Supply Contract or a supply order) for the following payment terms:

(i) [trade secret]; or

(ii) [trade secret].

3.2.3. Company may extend the period for payment in Supply Contracts as follows:

3.2.3.1. [trade secret].

3.2.3.2. As determined by the Company's Customer Credit & Collection Committee on a case by case basis in exceptional situations connected with documented regulatory matters (e.g., suspension of sales of Pharmaceuticals purchased by the Client from the Company due to failure by the Company to renew marketing authorizations for such Pharmaceuticals, temporary ban on circulation of Pharmaceuticals due to

3.1.2. Державний канал поставок означає поставки Покупцями Фармацевтичної продукції через канал, контрольований державними органами України або органами місцевого самоврядування, коли оплата поставленої Фармацевтичної продукції здійснюється за кошти державного або місцевого бюджету.

3.1.3. Комерційний канал поставок означає поставки Фармацевтичної продукції Покупцями компаніям оптової торгівлі, для наступної реалізації аптечним закладам, або безпосередньо аптечним закладам. Для цілей цієї Політики, комерційний канал поставок також включає поставки аптечним організаціям державної або комунальної власності та поставки державним та комунальним лікарням, якщо вони не вимагають проведення процедур державних закупівель.

3.1.4. Особливості поставок через державний канал визначаються процедурами, що окремо затверджується Компанією.

3.2. Умови оплати

Розуміючи різні правові, економічні, організаційні, технічні особливості функціонування оптового та роздрібного ланцюгів постачання лікарських засобів на території України;

керуючись принципами соціальної орієнтованості, відповідальності, ефективності та доцільності ведення господарської діяльності;

забезпечуючи прозорість, чесність і законність провадження господарської діяльності;

створюючи підґрунтя та умови для розвитку і підтримання добросовісної конкуренції на ринку;

зважаючи, що аптечні заклади роздрібною торгівлі звичайно є кінцевими суб'єктами в ланцюгу постачання лікарських засобів споживачам;

та з метою створення сприятливих передумов доступності лікарських засобів безпосередньо споживачам;

Дистриб'ютори:

3.2.1. За загальним правилом, Компанія здійснює постачання Фармацевтичної продукції Покупцям на умовах [комерційна таємниця].

...

3.2.2. Покупець може також обрати для себе (у своєму Договорі поставки або замовленні) такі умови оплати:

(i) [комерційна таємниця]; або

(ii) [комерційна таємниця].

3.2.3. Компанія може продовжити строк для оплати в Договорах поставки таким чином:

3.2.3.1. [комерційна таємниця].

3.2.3.2. Як визначається Кредитним комітетом Компанії на індивідуальній основі у виняткових ситуаціях, пов'язаних із задокументованими регуляторними питаннями (наприклад, зупинення обігу Фармацевтичної продукції, придбаній Покупцем у Компанії, через те, що Компанія не перересувала таку Фармацевтичну продукцію, у зв'язку з тимчасовою заборонаю обігу Фармацевтичної



Комерційна політика ТОВ «Тева Україна» Commercial Policy LLC «Teva Ukraine»

quality issues etc.) or in other circumstances where applying regular payment terms may result in supply interruptions and jeopardize Pharmaceuticals' availability to the patients (e.g., protracted periods of public holidays, expected legislation changes etc.).

3.2.4. [trade secret] for each Client and other factors that determine position of the Company on payment terms other than that described in paragraphs 3.2.1. - 3.2.3. of this Policy shall be established under the Credit Policy of the Company.

3.2.5. [trade secret].

3.2.6. In order to [trade secret], the parties shall amend the Supply Contract. Payment period shall be extended from the date of execution of such amendment (unless the amendment provides otherwise).

3.2.7. Payment terms for the Clients with whom the Supply Contracts were in force at the effective date of this Policy are determined by these Supply Contracts, until they are amended to comply with this Policy.

3.3. Discounts

3.3.1. Clients could be provided with discounts if they have met certain objective and transparent targets and conditions.

The same criteria shall be applied to all Clients in determining the rights of a Client to receive discounts.

3.3.2. A **discount** means a one-time reduction (adjustment) of the selling price, as indicated in the Supply Contract and in Order for supply of products, which is an integral part of the contract.

3.3.3. A discount shall be provided at the time of product shipment (transfer), with the reduced price to be specified in the shipping documents, and shall not affect the value of products previously shipped—Any retrospective discounts may only be provided in case they do not create material risks from the standpoint of Ukrainian law and practice of its implementation, including from tax perspective.

3.3.4. The types of discounts offered by the Company for the commercial supply channel, their calculation and related procedures are provided in Appendix 1 hereto.

3.3.5. The content of Annex 1 should be disclosed to the Buyer that successfully passed the Verification procedure after receiving a request for it and signing a confidentiality agreement with the Company, or provided that the confidentiality of information is provided in other ways. Nothing in this paragraph prevents the Company from disclosing any information about discounts to its Buyers or potential buyers in the course of commercial negotiations

3.3.6. The Company provides only the discounts that are expressly indicated in Annex 1, with the exception of special promotions / projects organized on an individual basis in accordance with the order of the Director General or the decision of the Directorate of the Company.

3.4. Provision of discounts

продукції через питання якості тощо), або у інших обставинах, коли застосування звичайних строків оплати може призвести до призупинки поставок та поставити під загрозу доступність Фармацевтичної продукції для пацієнтів (наприклад, тривалі періоди державних свят, очікувані зміни у законодавстві тощо).

3.2.4. [комерційна таємниця] для кожного Покупця та інші фактори, що визначають позицію Компанії щодо умов оплати, крім тих, що описані в пунктах 3.2.1. - 3.2.3. цієї Політики, визначаються відповідно до Кредитної політики Компанії.

3.2.5. [комерційна таємниця].

3.2.6. З метою [комерційна таємниця], сторони повинні внести зміни в Договір поставки. Строк оплати продовжується з дати внесення таких змін (якщо самі зміни не передбачають іншого).

3.2.7. Умови оплати для Покупців, з якими укладено Договори поставки, що діють на дату набрання чинності цією Політикою, визначаються відповідними Договорами поставки, поки в них не будуть внесені зміни відповідно до вимог цієї Політики.

3.3. Знижки

3.3.1. Покупцям можуть надаватися знижки при виконанні ними певних об'єктивних і прозорих показників і умов.

До всіх Покупців застосовуються однакові критерії при визначенні права у Покупця на отримання знижок.

3.3.2. Під **знижкою** розуміється разове зниження (коригування) відпускної ціни продукції, зазначеної в Договорі поставки та у Замовленні на поставку продукції Компанії, яке є складовою частиною договору.

3.3.3. Знижка надається в момент відвантаження (передачі) продукції із зазначенням зменшеної ціни продукції у відвантажувальних документах. При цьому, знижка не змінює вартість раніше відвантаженої. Ретроспективні знижки можуть надаватися лише у випадках, якщо вони не створюють суттєвого ризику з точки зору законодавства України і практики його застосування, в тому числі з податкової точки зору.

3.3.4. Види знижок, що надаються Компанією для комерційного каналу поставок, порядок їх розрахунку та пов'язані процедури визначаються в Додатку №1 до цієї Політики.

3.3.5. Зміст Додатку №1 розкривається Покупцеві, який успішно пройшов процедуру Перевірки, після отримання від нього відповідного запиту та підписання угоди про конфіденційність з Компанією, або за умови, що конфіденційність інформації забезпечується іншими способами. Ніщо в цьому пункті не перешкоджає Компанії розкрити будь-яку інформацію щодо знижок своїм Покупцям або потенційним Покупцям в процесі комерційних переговорів.

3.3.6. Компанія надає тільки ті знижки, які прямо вказані в Додатку №1, за винятком спеціальних акцій / проєктів, що організовуються в індивідуальному порядку відповідно до наказу Генерального директора або рішення Дирекції Компанії.

3.4. Надання знижок



Комерційна політика ТОВ «Тева Україна» Commercial Policy LLC «Teva Ukraine»

3.4.1. Discounts are provided to any Client if the terms and conditions for their provision are met by such Client. Discounts may only be provided to Clients buying directly from the Company.

3.4.2. The terms for provision of a discount shall be set out in the Supply Contract or as an appendix to the Supply Contract. Where a discount is provided, the Company prepares the shipping documents indicating the selling price before and after discount

3.4.3. Terms of special campaigns may vary from terms established in the present Policy (including in relation to discounts and payment terms). However, the principles of transparency and equal treatment shall remain intact. Specific terms of special campaigns shall be stipulated in the Supply Contracts or appendices/amendments thereto.

3.5. Launch and Re-launch of Pharmaceuticals

3.5.1. Launch campaigns are arranged with respect to Pharmaceutical (or its line extension) which was supplied to the market for the first time not earlier than [trade secret] prior to the launch campaign.

3.5.2. The re-launch campaigns should be organized in relation to the Pharmaceutical Products (or extension of the products line) that was not available on the market for more than [trade secret] before the start of this re-launch campaign.

3.5.3. Particular terms of those campaigns shall be stipulated in proposals with respect to them to be sent to the Clients (the “Proposals”) approved by an order of the General Director or decision of the Company’s Directorate. The Proposals shall be circulated among all the Clients, shall contain equal terms for each Client, including specific payment and discount terms in accordance with this Policy, and provide for equal time period to consider them. The Proposal shall not discriminate among Clients on any basis.

3.5.4. The Proposals shall provide with terms of reporting and the right of the Company to audit reports of a Client.

3.5.5. To the extent a Client accepts the terms of the Proposal, relevant provisions of launch / re-launch campaign (including discounts and payment terms) shall be set out in the Supply Contract (or an appendix thereto).

3.6. Withdrawal of Pharmaceuticals

3.6.1. Withdrawal of Pharmaceuticals means the sale of Pharmaceuticals, the production and/or import of which was stopped and with respect to which the Company has no opportunity to sell any inventory other than the one already existing.

3.6.2. Withdrawal of Pharmaceuticals could be arranged as per the terms of a special campaign or, if applicable, with a discount for Pharmaceuticals with a short shelf life.

3.7. Marketing services

3.4.1. Знижки надаються будь-якому Покупцеві в разі дотримання ним умов для їх надання. Знижки надаються тільки тим Покупцям, що здійснюють закупівлі безпосередньо у Компанії.

3.4.2. Умови надання знижки визначаються в Договорі поставки або додатку до Договору поставки. При наданні знижки Компанія готує відвантажувальні документи, вказуючи ціну продажу до і після знижки

3.4.3. Умови проведення спеціальних акцій / проектів можуть відрізнятися від тих, які визначені цією Політикою (у тому числі щодо знижок та строків оплати). Однак незмінними повинні залишатися принципи прозорості та рівноправних умов. Конкретні умови спеціальних акцій / проектів визначатимуться у Договорах поставки або додатках/змінах до них.

3.5. Введення і повторне введення Фармацевтичної продукції на ринок

3.5.1. Кампанії з введення на ринок організуються стосовно Фармацевтичної продукції (або розширення її лінії), яку було вперше поставлено на ринок не раніше ніж за [trade secret] до початку зазначеної кампанії з введення на ринок.

3.5.2. Кампанії з повторного введення на ринок організуються стосовно Фармацевтичної продукції (або розширення її лінії), що була відсутньою в обігу на ринку більш ніж [комерційна таємниця] до початку зазначеної кампанії з повторного введення на ринок.

3.5.3. Конкретні умови таких кампаній встановлюються в пропозиціях щодо них, які надсилаються Покупцям (далі - «Пропозиції») і затверджуються наказом Генерального директора Компанії або рішенням Дирекції Компанії. Пропозиції надсилаються всім Покупцям і повинні містити ідентичні умови для всіх Покупців, включаючи умови щодо оплати і надання знижок відповідно до цієї Політики, а також передбачати рівний для всіх термін для розгляду Пропозиції. Пропозиція не повинна створювати дискримінації серед Покупців за будь-якою ознакою.

3.5.4. Пропозиції передбачатимуть умови подання звітності та право Компанії на перевірку звітів Покупця.

3.5.5. Якщо Покупець приймає умови Пропозиції, відповідні умови кампанії з введення на ринок/повторного введення на ринок (у тому числі знижки та умови оплати) повинні бути передбачені в Договорі поставки (або додатку до нього).

3.6. Відкликання Фармацевтичної продукції

3.6.1. Відкликання Фармацевтичної продукції означає продаж Фармацевтичної продукції, виробництво та/або імпорт якої було припинено, і щодо якої Компанія не має можливості продовжувати реалізацію, крім наявних товарних залишків.

3.6.2. Відкликання Фармацевтичної продукції може здійснюватися в рамках спеціальної акції / проекту або, якщо застосовується, зі знижкою для Фармацевтичної продукції, в якій закінчується термін придатності.

3.7. Маркетингові послуги

**Комерційна політика ТОВ «Тева Україна»
Commercial Policy LLC «Teva Ukraine»**

3.7.1. The Company shall have the right to order marketing services from the Buyers approved subject to clause 2.4 and with which supply agreements are made.

3.7.2. The purpose of marketing service is as follows:

- promoting the sale of Products;
- raising the awareness of the network of pharmacies / certain pharmacies and end-use customers of promo products by selling them to consumers at the reduced prices;
- improving the availability of products (promo products) for end-use customers;

3.7.3. Marketing services that may be ordered by the Company are described in Annex 1.1 to this Policy.

3.8. Miscellaneous

3.8.1. Other aspects of the supply of Pharmaceuticals to the extent not contradictory to the Policy are regulated by internal acts of the Company.

3.7.1. Компанія може замовляти маркетингові послуги у Покупців, які пройшли перевірку, згідно з п. 2.4 та з якими заключено договори поставки.

3.7.2. Метою надання маркетингових послуг є:

- стимулювання збуту Продукції;
- підвищення обізнаності Аптечних мереж / Окремих аптек та кінцевих споживачів про Акційну продукцію за рахунок продажу її споживачам за зниженою ціною;
- покращення доступності Продукції для кінцевих споживачів до Продукції (Акційної продукції);

3.7.3. Маркетингові послуги, які можуть замовлятися Компанією визначені у Додатку 1.1 цієї Політики.

3.8. Інші положення

3.8.1. Інші питання поставок Фармацевтичної продукції в частині, що не суперечить цій Політиці, регулюються внутрішніми актами Компанії.



**Комерційна політика ТОВ «Тева Україна»
Commercial Policy LLC «Teva Ukraine»**

Appendix 3. CLIENTS WITH INCREASED CONCERNS	Додаток № 3. ПОКУПЦІ З ОЗНАКАМИ, ЩО ВИКЛИКАЮТЬ ОСОБЛИВУ УВАГУ
1. The Client is present in the market for less than one year (six months) – since the date of state registration to the date of submitting a request for tender or a similar event.	Покупець існує на ринку менше одного року (шести місяців) з дати державної реєстрації до дати подачі заявки на участь в тендері або подібної події.
2. No information on the Client is publicly available other than in registers of legal entities and business catalogs; no official website is available.	Відсутність інформації про Покупця у відкритих джерелах, крім як у реєстрах юридичних осіб та бізнес каталогах, відсутність офіційного веб-сайту.
3. The Client requests that payments be made to its offshore accounts.	Покупець просить здійснювати йому платежі на рахунки в офшорних юрисдикціях.
4. The Client requests that payments be made through third parties.	Покупець просить здійснювати йому платежі через третіх осіб.
5. The Client requests that payments be made by cash, promissory notes, netting schemes or in any other way other than a fund transfer.	Покупець просить здійснювати йому платежі готівкою, векселями, шляхом заліку вимог або іншим чином, відмінним від безготівкового розрахунку.
6. Based on the information provided in the Questionnaire, a conclusion can be made that the resources or qualification of the Client are not adequate enough to engage with the Company.	На підставі інформації, отриманої з Анкети, можна зробити висновок про те, що Покупець не володіє відповідними ресурсами або достатньою кваліфікацією для здійснення діяльності для співпраці з Компанією.
7. The Tax Identification Number (TIN) and/or VAT number provided by the Client to the Company is invalid.	ПІН та/або номер свідоцтва платника ПДВ Покупця, наданий Компанії, є недійсним.
8. The Client is registered offshore.	Покупець зареєстрований в офшорній юрисдикції.
9. The ultimate owner (beneficiary) of the Client is an offshore company.	Кінцевий власник (бенефіціар) Покупця – це компанія, зареєстрована в офшорній юрисдикції.
10. The charter capital of the Client is less than UAH 200,000.	Статутний капітал Покупця є меншим ніж 200 000 грн.
11. The registered address of the Client does not exist or is a "mass" registration address.	Адреса реєстрації Покупця не існує або є адресою «масової» реєстрації.
12. According to publicly available data, the premises located at the Client's registered address are not suited for conducting Client's activities (are residual premises).	Відповідно до інформації з відкритих джерел, приміщення, що знаходиться за адресою реєстрації Покупця, не пристосоване для здійснення його діяльності (є житловим приміщенням).
13. The Client's contact phone number indicted in the Unified State Register of Legal Entities and Individual Entrepreneurs does not exist or belongs to more than five companies.	Контактний телефон Покупця, зазначений в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, не існує або є контактним телефоном більш ніж для 5 компаній.
14. The Client has 5 or less employees.	В Покупця працює 5 або менше співробітників.
15. The founder and the general director of the Client is the same person.	Засновник і генеральний директор Покупця – це одна і та ж особа.
16. The general director and the (chief) accountant of the Client is the same person.	Генеральний директор та (головний) бухгалтер Покупця – це одна і та ж особа.
17. The general director of the Client holds an executive position in more than 10 other companies.	Генеральний директор Покупця займає керівну посаду в більш ніж 10 інших компаніях.



**Комерційна політика ТОВ «Тева Україна»
Commercial Policy LLC «Teva Ukraine»**

- | | | |
|-----|---|---|
| 18. | Frequent change of the general director of the Client (three times or more in the last year). | Часта зміна (три і більше за останній рік) генерального директора Покупця. |
| 19. | The founder of the Client is an individual who is a founder of more than 10 companies. | Фізична особа - засновник Покупця виступає засновником більш ніж 10 юридичних осіб. |
| 20. | The founder of the Client is a legal entity with signs of untrustworthiness. | Засновником Покупця виступає юридична особа з ознаками підозрілості. |
| 21. | According to publicly available information and financial statements, the Client has no fixed assets necessary to conduct operations or the book value of all fixed assets is less than UAH 10,000. | Згідно з інформацією з відкритих джерел та бухгалтерської звітності, у Покупця відсутні основні засоби, необхідні для ведення діяльності, або балансова вартість всіх основних засобів є меншою ніж 10 000 грн. |
| 22. | The subject of the contract between the Company and the Client significantly differs from the type of activities which, according to founding and registration documents of the Client, is its core activity. | Предмет договору, що укладений / пропонується до укладення Компанією з Покупцем, істотно відрізняється від видів діяльності, зазначених в установчих та реєстраційних документах Покупця в якості основних. |