

ADOPTED BY THE ORDER OF SWIXX HEALTHCARE LLC № КП-1 DATED MAY 17, 2023

EFFECTIVE AS OF MAY 17, 2023

УТВЕРЖДЕНА ПРИКАЗОМ ООО “СВИКС ХЭЛСКЕА” № КП-1 ОТ 17 МАЯ 2023 ГОДА

ВСТУПАЕТ В СИЛУ С 17 МАЯ 2023 ГОДА

**POLICY ON CRITERIA OF SELECTION OF
DISTRIBUTORS**

**ПОЛИТИКА ПО КРИТЕРИЯМ ОТБОРА
ДИСТРИБЬЮТОРОВ**

Version \ версия: 1.0

1. PREAMBLE	1. ПРЕАМБУЛА
Swixx Biopharma Group is committed to conducting business in a manner that reflects high ethical standards and is committed to complying with all applicable laws, regulations, and other legal requirements in every country in which Swixx Biopharma Group operates.	Группа Свикс Биофарма придерживается высоких этических стандартов в своей деятельности и стремится соблюдать требования применимого законодательства, подзаконных актов и другие правовые требования в каждой стране, на территории которой Группа Свикс Биофарма осуществляет свою деятельность.
Swixx Biopharma Group, with the help of a distribution network, implements its mission to provide patients with reliable, high-quality and effective medicines, medical products, biologically active additives and other products that can change their lives for the better.	Группа Свикс Биофарма с помощью дистрибьюторской сети реализует свою миссию по обеспечению пациентов надежными, качественными и эффективными лекарственными средствами, изделиями медицинского назначения, биологически активными добавками и иными продуктами, способными изменить их жизнь к лучшему.
Accordingly, Swixx Biopharma Group seeks to conduct business with distributors who share our commitment to high ethical standards and operate in a responsible and ethical manner. Furthermore, Swixx Biopharma Group is committed to ensuring availability of its products to patients.	Соответственно, Группа Свикс Биофарма стремится сотрудничать с дистрибьюторами, разделяющими ее приверженность высоким этическим стандартам и применяющими ответственный и этический подход в своей деятельности. При этом Группа Свикс Биофарма стремится обеспечивать доступность своей продукции для пациентов.
This Policy defines the principles of operation to ensure the quality and availability of Swixx Biopharma Group products on the Russian market of pharmaceuticals.	Настоящая Политика определяет принципы работы, направленные на обеспечение качества и доступности продукции Группы Свикс Биофарма на российском рынке лекарственных препаратов.
Swixx Biopharma Group respects cultural differences and offers constructive and honest cooperation to distributor. So that this Policy establishes the unified non-discriminatory criteria for the selection and retention of distributors that market, promote and sell Swixx Biopharma Group products in Russia built on the transparency and objectivity of the decision-making process.	Группа Свикс Биофарма уважает культурные различия и предлагает конструктивное и честное сотрудничество со всеми дистрибьюторами. Таким образом, настоящая Политика устанавливает единые недискриминационные критерии отбора и поддержания сотрудничества с дистрибьюторами, участвующими в реализации и продаже продукции Группы Свикс Биофарма в России, основываясь на прозрачности и объективности процесса принятия решений.

The Policy aims to mitigate the related business, legal, financial and reputational risks, to the extent that direct or indirect dealings with distributors may actually or potentially expose Swixx Biopharma Group to liability of any kind or damage its business or professional reputation.	Настоящая Политика направлена на минимизацию деловых, правовых, финансовых и репутационных рисков в той мере, в которой прямое или косвенное взаимодействие с дистрибьюторами может фактически или потенциально повлечь ответственность любого рода Группы Свикс Биофарма или причинить ущерб ее деловой или профессиональной репутации.
Swixx Biopharma Group must operate not only in compliance with the legislation of the countries in which it is doing business, but it also shall strictly observe the US, European Union, Switzerland and UK legislation on anti-corruption, irrespective of the country, and ask its distributors to do the same.	Группа Свикс Биофарма обязана соблюдать не только нормы законодательства стран, в которых она осуществляет свою деятельность, но также и требования антикоррупционного законодательства США, Европейского Союза, Швейцарии и Соединенного Королевства вне зависимости от страны, и требует, чтобы дистрибьюторы также соблюдали указанные нормы.
Thus, this Policy takes into account the anti-corruption legislation of the Russian Federation, as well as international anti-corruption acts and laws of foreign countries which have extraterritorial effect and that could be applicable to Swixx Biopharma Group.	Таким образом, настоящая Политика принимает во внимание положения антикоррупционного законодательства Российской Федерации, международные антикоррупционные правовые акты и законы иностранных государств, имеющие экстерриториальное действие и применимые к Группе Свикс Биофарма.
This Policy is agreed with the Ultimate company and is adopted by the Russian subsidiary of Swixx Biopharma Group – Swixx Healthcare LLC which takes a final decision on approving or rejecting/terminating an existing or prospective Distributor (wholesaler) , based on general recommendations of Ultimate company of Swixx Biopharma Group – Swixx Biopharma AG and requirements of the corporate Standard Operational Procedures (SOPs) (for local supplies from the Russian subsidiary) and/or by Swixx Biopharma AG directly in case of potential direct supplies of some products from abroad (non-registered, in foreign packs, etc. in cases allowed by the Russian legislation as exceptions under special permissions, which are not traded by local Russian subsidiary, and provided that a foreign manufacturer is ready to produce and supply such goods to the Ultimate company for further supply to and distribution in the Russian Federation, based on the recommendations from the Russian Subsidiary.	Настоящая Политика согласована с Головной компанией и принята российской дочерней компанией Группы Свикс Биофарма - ООО «Свикс Хэлскеа», которая принимает окончательное решение об одобрении или отклонении/прекращении сотрудничества в отношении существующего или потенциального Дистрибьютора (оптового покупателя и продавца), основываясь на общих рекомендациях Головной компании Группы Свикс Биофарма - Свикс Биофарма АГ, и требований корпоративных стандартных операционных процедур (СОП) (для локальных поставок от Российского дочернего общества) и/или Свикс Биофарма АГ в случае предполагаемых прямых поставок некоторых продуктов из-за рубежа (незарегистрированных, в иностранной упаковке и т.д. в случаях, разрешенных Российским законодательством в качестве исключений на основании специальных разрешений), которые не предлагаются к продаже Российским дочерним обществом, и при условии, что иностранный производитель готов произвести и поставить Головной компании такой товар для дальнейшей поставки и дистрибуции в Российской Федерации, основываясь на рекомендациях Российского дочернего общества.
2. MAIN DEFINITIONS	2. ОСНОВНЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Swixx Biopharma Group – international group of companies of Swixx Biopharma, including the Ultimate company, its subsidiaries and divisions, as well as the Russian Subsidiary.	Группа Свикс Биофарма – международная группа компаний Свикс Биофарма, включающая Головную компанию, а также ее дочерние организации и подразделения, в том числе Российское дочернее общество.
Ultimate company – Swixx Biopharma AG, company ID Number CHE-147-465.430, VAT Registration Number SI20400764, having its registered office at Neuhoferstrasse 5A, 6340 Baar, Switzerland.	Головная компания – компания Свикс Биофарма АГ, идентификационный номер компании CHE-147-465.430, регистрационный номер плательщика НДС SI20400764, с местонахождением по адресу: Нойхофштрассе, 5А, 6340 г. Баар, Швейцария.
Distributor – an organisation managing the wholesale trade, storage and transportation of the Products under the Sales agreement concluded with Russian Subsidiary or with the Ultimate company.	Дистрибьютор – организация, осуществляющая оптовую реализацию, хранение и транспортировку Продукции на основании Договора купли-продажи, заключенного с Российским дочерним обществом или с Головной компанией.
Due Diligence – a review conducted by the Ultimate company and the Russian Subsidiary according to the selection criteria (Clause 5) specified in this Policy to evaluate what risk is involved in doing business with a prospective or existing Distributor prior to establishing/continuing relationship and signing the Sales agreement.	Комплексная проверка – проверка, проводимая Головной компанией и Российским дочерним обществом, в зависимости от обстоятельств, в соответствии с критериями отбора (пункт 5) с целью оценки рисков сотрудничества с потенциальным или существующим Дистрибьютором до установления/продолжения с ним деловых отношений и подписания Договора купли-продажи.
Foreign Anti-Corruption Legislation – the effective international anti-corruption acts and laws of foreign countries which have extraterritorial effect and that could be applicable to Swixx Biopharma Group, including, but not limited to the laws of the EU and Switzerland, – the US Foreign Corrupt Practices Act 1977, the UK Bribery Act 2010, the OECD Convention on Combating Bribery of Foreign Public Officials in International Business Transactions.	Зарубежное антикоррупционное законодательство – действующие международные антикоррупционные правовые акты и законы зарубежных стран, имеющие экстерриториальное действие, которые могут быть применимы к Группе Свикс Биофарма, в том числе законы ЕС и Швейцарии, Закон США о борьбе с коррупцией во внешнеэкономической деятельности 1977, Закон Соединенного Королевства о борьбе со взяточничеством 2010 года, Конвенция ОЭСР о борьбе с подкупом иностранных должностных лиц при осуществлении международных коммерческих сделок.
Policy – this Policy of the Russian Subsidiary, including all appendices and addenda.	Политика – настоящая Политика Российского дочернего общества, в том числе все приложения и дополнения к ней.
Products – pharmaceutical products, biological food supplement, medical products supplied to the territory of the Russian Federation.	Продукция – лекарственные препараты, биологически активные добавки, изделия медицинского назначения, поставляемые на территорию Российской Федерации.
Russian Anti-Corruption Legislation – effective Russian Legislation against corruption, including, but not limited to the Federal Law No. 273-FZ dated 25 December 2008 “On Combating Corruption”, the Code of Administrative Offences, the Criminal Code and others.	Российское антикоррупционное законодательство – действующее законодательство Российской Федерации по противодействию коррупции, включая, но не ограничиваясь, Федеральный закон № 273-ФЗ от 25 декабря 2008 года «О противодействии

	коррупции», Кодекс об административных правонарушениях, Уголовный кодекс и пр.
Russian Legislation – the set of all effective statutory acts of the Russian Federation, including subordinate legal regulations applicable to Swixx Biopharma Group and/or its Distributors, including, but not limited to, health protection, anti-monopoly and anti-corruption legislation.	Российское законодательство – совокупность всех действующих нормативных актов Российской Федерации, включая подзаконные нормативные правовые акты, применимые к Группе Свикс Биофарма и/или к ее Дистрибьюторам, включая, но не ограничиваясь, законодательство в области здравоохранения, антимонопольное и антикоррупционное законодательство.
Russian Subsidiary (affiliated company)– Swixx Healthcare LLC, registered and existing under the laws of the Russian Federation, registered at: 123001, Russian Federation, Moscow, 4, Tryokhpudny lane, building 1, Main State Registration Number 5087746032281, TIN 7702683079, CAT 771001001.	Российское дочернее общество – ООО «Свикс Хэлскеа», зарегистрированное и осуществляющее свою деятельность в соответствии с законодательством Российской Федерации, место нахождения: 123001, Российская Федерация, Москва, Трехпрудный переулок, д.4, строение 1, ОГРН 5087746032281, ИНН 7702683079, КПП 771001001
Territory – the territory of the Russian Federation.	Территория – территория Российской Федерации.
3. APPLICABILITY	3. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ
This Policy applies to all Swixx Biopharma Group employees dealing with prospective and existing Distributors in the Territory, and all Russian Subsidiary employees who deal with prospective and existing Distributors.	Положения настоящей Политики применимы ко всем сотрудникам Группы Свикс Биофарма, взаимодействующим с потенциальными и существующими Дистрибьюторами на Территории, а также ко всем сотрудникам Российского дочернего общества, взаимодействующим с потенциальными и существующими Дистрибьюторами.
4. GOALS AND OBJECTIVES OF THE POLICY	4. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПОЛИТИКИ
<u>The objectives of this Policy are:</u>	<u>Задачи настоящей Политики:</u>
(1) to maintain an effective distribution system in the Territory that ensures the timely delivery of the Products and makes them available for the patients throughout the entire Territory;	(1) поддержание эффективной системы реализации на Территории, обеспечивающей своевременную поставку Продукции и ее доступность для пациентов на всей Территории;
(2) to maintain the appropriate quality, safety, purity, integrity and efficacy of the Products;	(2) обеспечение надлежащего уровня качества, безопасности, целостности и эффективности Продукции, отсутствия примесей;
(3) to ensure a transparent, non-discriminatory approach to working with Distributors;	(3) обеспечение прозрачного, недискриминационного подхода при работе с Дистрибьюторами;
(4) to ensure strict compliance with the requirements of Russian Legislation, Russian and Foreign Anti-Corruption Legislation, and high ethical business standards; and	(4) обеспечение строгого соблюдения требований Российского законодательства, Российского и Зарубежного антикоррупционного законодательства, а также высоких стандартов деловой этики;
(5) to protect the financial, legal, reputational and other interests of Swixx Biopharma Group.	(5) защита финансовых, правовых, репутационных и иных интересов Группы Свикс Биофарма.

5. CRITERIA FOR SELECTION OF DISTRIBUTORS	5. КРИТЕРИИ ОТБОРА ДИСТРИБЬЮТОРОВ
None of Swixx Biopharma Group's aforementioned principles of operation can be achieved without strict regulation of the Ultimate company's and Russian Subsidiary's interaction with Distributors in the Territory and, above all, by promulgating clearly defined, well-grounded and transparent criteria for the selection of Distributors.	Ни один из вышеупомянутых принципов работы Группы Свикс Биофарма не может быть достигнут без строгого регулирования порядка взаимодействия Головной компании и Российского дочернего общества с Дистрибьюторами на Территории, прежде всего, на основании четко определенных, обоснованных и прозрачных критериев отбора Дистрибьюторов.
Upon receipt by the Russian Subsidiary of the application from a prospective Distributor to enter into business relationship or considering a prospective Distributor on its own initiative, the Russian Subsidiary should inform the prospective Distributor that this Policy exists, and it will be approached by the Russian Subsidiary in accordance with this Policy. Upon receipt by the Russian Subsidiary of the application either from a prospective Distributor to enter into business relationship or considering a prospective Distributor on its own initiative or on the initiative of the Ultimate company, the Russian Subsidiary is responsible for ensuring that proper Due Diligence has been performed based on the criteria for selection of Distributors stipulated in this Clause 5 of the Policy.	После получения Российским дочерним обществом заявки от предполагаемого Дистрибьютора на установление деловых отношений или при рассмотрении кандидатуры потенциального Дистрибьютора по собственной инициативе, Российское дочернее общество должно проинформировать потенциального Дистрибьютора о наличии настоящей Политики, и о том, что с ним свяжется Российское дочернее общество в соответствии с настоящей Политикой. После получения Российским дочерним обществом заявки либо от потенциального Дистрибьютора на установление деловых отношений или при рассмотрении кандидатуры потенциального Дистрибьютора по собственной инициативе, либо по инициативе Головной компании, Российское дочернее общество проводит надлежащую Комплексную проверку на основе критериев отбора Дистрибьюторов, определенных в настоящем п. 5 Политики.
The Russian Subsidiary is designated and authorized to receive Distributors' applications on potential cooperation with Swixx Biopharma, conduct Due Diligence and provide preliminary Due Diligence reports and recommendations to the Ultimate company. The Ultimate company participates in the process of checking a potential Distributor for compliance with the ethical standards of the Swixx Biopharma Group, business reputation, compliance with anti-corruption legislation, can make decisions on cooperation or not with a specific Distributor that are mandatory for the Russian Subsidiary.	Российское дочернее общество вправе и уполномочено получать заявки Дистрибьюторов о сотрудничестве с Группой Свикс Биофарма, проводить Комплексную проверку и представлять предварительные отчеты по результатам Комплексной проверки и рекомендации Головной компании. Головная компания участвует в процессе проверки потенциального Дистрибьютора на предмет его соответствия этическим стандартам Группы компаний Свикс Биофарма, деловой репутации, соблюдения антикоррупционного законодательства, может принимать решения о сотрудничестве или нет с конкретным Дистрибьютором обязательные для выполнения Российским дочерним обществом.
5.1.THE MAIN CRITERIA	5.1. ОСНОВНЫЕ КРИТЕРИИ
A legal entity may only become a Distributor of the Swixx Biopharma Group if it can meet the criteria outlined below.	Юридическое лицо может стать Дистрибьютором Группы Свикс Биофарма лишь при условии соответствия нижеприведенным критериям.
A. Legal Capacity	A. Правоспособность
The purpose of these criteria is to ensure that prospective Distributor has all legal competency and legal capacity	Цель установления данных критериев - удостовериться в наличии у потенциального Дистрибьютора дееспособности и правоспособности на осуществление

to engage in the concerned distribution activity of the Products.	деятельности, связанной с распространением Продукции.
The Russian Subsidiary shall evaluate whether prospective Distributor meets the following criteria for its legal capacity:	Российское дочернее общество проводит оценку соответствия потенциального Дистрибьютора следующим критериям правоспособности:
(1) prospective Distributor is duly registered as a legal entity in all state institutions and social funds;	(1) потенциальный Дистрибьютор является юридическим лицом, надлежащим образом, зарегистрированным во всех государственных учреждениях и фондах социального обеспечения;
(2) the activity of prospective Distributor is not suspended under the Code of the Russian Federation on Administrative Offences;	(2) деятельность потенциального Дистрибьютора не приостановлена в соответствии с положениями Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях;
(3) prospective Distributor is not subject to any liquidation procedures or bankruptcy procedures, as well as it is not subject to the anticorruption, antimonopoly or other violations' investigations;	(3) в отношении потенциального Дистрибьютора не проводятся процедуры ликвидации или банкротства, а также не ведется расследований, касающихся антикоррупционных, антимонопольных и иных нарушений;
(4) prospective Distributor has all the required licences in force;	(4) потенциальный Дистрибьютор владеет всеми необходимыми действующими лицензиями;
(5) the powers of any persons acting on behalf of prospective Distributor have been properly confirmed.	(5) полномочия лиц, действующих от имени потенциального Дистрибьютора, подтверждены надлежащим образом.
To confirm its legal capacity, prospective Distributor shall provide an application in the form stipulated in Annex 1 and documents as listed in Annex 2 to this Policy.	Для подтверждения своей правоспособности потенциальный Дистрибьютор представляет заявку в форме, приведенной в Приложении 1, и документы, перечень которых приведен в Приложении 2 к настоящей Политике.
B. Business Reputation and Ethical Compliance	В. Деловая репутация и соблюдение этических принципов и норм
Due to the fact that the Ultimate company and Russian Subsidiary represent interests and sell Products of companies, registered in the US, UK and in other foreign countries, the Swixx Biopharma Group, including all its affiliates, shall strictly observe and follow not only the applicable Russian Anti-Corruption Legislation, but also the Foreign Anti-Corruption Legislation.	В связи с тем, что Головная компания и Российское дочернее общество представляют интересы и продают Продукцию компаний, зарегистрированных в США, Соединенном Королевстве и других иностранных государствах, Группа Свикс Биофарма, включая все ее дочерние компании, обязана строго соблюдать положения, не только действующего Российского, но и Зарубежного антикоррупционного законодательства.
Based on the above Swixx Biopharma Group asks its Distributors to be aware of and comply with all applicable Russian and Foreign Anti-Corruption Legislation, including anti-money laundering laws as well as laws governing lobbying, gifts, and payments to public officials, healthcare professionals, political campaign contribution laws and other related regulations.	Исходя из вышесказанного, Группа Свикс Биофарма требует, чтобы Дистрибьюторы знали и соблюдали положения действующего Российского и Зарубежного антикоррупционного законодательства, в том числе требования законодательных актов о противодействии отмыванию денежных средств, а также законов, регулирующих лоббирование, подарки и платежи государственным служащим, медицинским работникам, предоставление пожертвований на проведение политических кампаний и иных соответствующих нормативно-правовых актов.

The purpose of these criteria is to conduct a comprehensive Due Diligence of risks associated with any engagement in corrupt practices, money-laundering or other illegal or non-ethical activities by prospective Distributor, its management and employees, participants (shareholders), ultimate beneficial owners, affiliates, etc.	Целью настоящих критериев является проведение тщательной Комплексной проверки рисков вовлечения потенциального Дистрибьютора, его руководства и сотрудников, участников (акционеров), конечных фактических собственников, аффилированных лиц и т.д. в коррупционные схемы, деятельность по отмыванию денежных средств или иные противоправные деяния либо действия, нарушающие этические принципы.
Russian Subsidiary shall evaluate whether prospective Distributor meets the following criteria on business reputation and ethical compliance:	Российское дочернее общество проводит оценку соответствия потенциального Дистрибьютора следующим критериям в области деловой репутации и соблюдения этических норм:
(1) there are no false, incorrect or incomplete documents and/or information provided by prospective Distributor;	(1) потенциальный Дистрибьютор не представлял ложную, недостоверную или неполную документацию и (или) информацию;
(2) prospective Distributor consents to the Ultimate company and the Russian Subsidiary immediately handing over information obtained in the course of the Due Diligence to the competent public authorities of the Territory and other countries;	(2) потенциальный Дистрибьютор предоставляет свое согласие на незамедлительную передачу Головной компанией и Российским дочерним обществом информации, полученной в ходе Комплексной проверки, уполномоченным государственным органам Территории и других стран;
(3) prospective Distributor complies with and agrees on every statement in Annex 3 to this Policy.	(3) потенциальный Дистрибьютор обязуется соблюдать и соответствует всем требованиям, приведенным в Приложении 3 к настоящей Политике.
When assessing business reputation and ethical compliance, the Russian Subsidiary is entitled to take into account any compliance enforcement/reporting procedures and other measures performed by prospective Distributor in order to ensure legal and ethical compliance in the future (e.g., adopting a binding code of conduct, conducting training and regular attestation of employees, adopting an efficient system of internal control, as well as independent audit of accounting and financial documents, etc.).	При проведении оценки деловой репутации и соблюдения этических принципов Российское дочернее общество вправе принимать во внимание порядок составления потенциальным Дистрибьютором соответствующей отчетности, а также любые процедуры и меры, реализуемые потенциальным Дистрибьютором в целях обеспечения соблюдения правовых и этических норм в будущем (например, утверждение обязательного кодекса поведения, проведение тренингов и регулярной аттестации сотрудников, внедрение эффективной системы внутреннего контроля, а также проведение независимого аудита бухгалтерской и финансовой документации и т.д.).
In the presence of a significant ongoing investigation (as described in more detail by point 3 of Annex 3 to this Policy) Russian Subsidiary shall be entitled to suspend the Due Diligence and refrain from making a decision on entering into the Sales agreement until the relevant public authorities have issued a formal decision either holding the relevant person or legal entity liable for criminal, administrative, civil or disciplinary offence or dismissing these charges.	При наличии существенных незавершенных расследований (более подробно описываемых в п. 3 Приложения 3 к настоящей Политике) Российское дочернее общество вправе приостановить проведение Комплексной проверки и воздержаться от принятия решения о заключении Договора купли-продажи вплоть до вынесения соответствующими государственными органами официального решения о совершении соответствующим физическим или юридическим лицом уголовного, административного, гражданского или

	дисциплинарного правонарушения или о снятии с него обвинений.
To confirm its business reputation and ethical compliance, prospective Distributor shall provide the documents listed in Annexes 2 and sign Annex 3 to this Policy. In addition, a Due Diligence Questionnaire with valid appendices for filling is sent to the potential Distributor, which the potential Distributor must fill out and sign with an authorized person, returning to the Russian subsidiary within 5 (five) working days from the date of their receipt by e-mail. When performing such due diligence information systems and databases provided by external providers of such services and databases are being used.	Для подтверждения своей деловой репутации и соблюдения этических принципов потенциальный Дистрибьютор представляет документы, перечень которых приведен в Приложении 2, и подписывает Приложение 3 к настоящей Политике. Кроме того, потенциальному Дистрибьютору направляется Анкета комплексной проверки с действующими Приложениями для заполнения, которые потенциальный Дистрибьютор должен заполнить и подписать у уполномоченного лица, вернув их российскому дочернему обществу в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента их получения по электронной почте. При проведении проверки используются имеющиеся электронные системы и базы данных, предоставляемые Российскому дочернему обществу внешними поставщиками таких услуг и баз.
C. Financial and Business Stability	С. Финансовая и деловая устойчивость
The purpose of these criteria is to perform a comprehensive Due Diligence of financial and tax risks, and an assessment of the capability of prospective Distributor to discharge the financial obligations efficiently and in a timely manner.	Целью настоящих критериев является проведение тщательной Комплексной проверки финансовых и налоговых рисков, а также оценка способности надлежащего и своевременного исполнения потенциальным Дистрибьютором своих финансовых обязательств.
Russian Subsidiary shall perform preliminary evaluation of whether prospective Distributor meets the following criteria on financial and business stability:	Российское дочернее общество проводит оценку соответствия потенциального Дистрибьютора следующим критериям финансовой и деловой устойчивости:
(1) prospective Distributor is registered with a tax authority and has provided a copy of its certificate of registration with the tax authority;	(1) потенциальный Дистрибьютор зарегистрирован в налоговом органе и представил копию своего свидетельства о постановке на учет в налоговом органе;
(2) the location of prospective Distributor is not a “mass registration” address (ie, it is not used as the registered address for several legal entities);	(2) адрес местонахождения потенциального Дистрибьютора не является адресом «массовой регистрации» (т.е. не используется в качестве адреса местонахождения нескольких юридических лиц);
(3) no debt in relation to any taxes, duties or other obligatory payments to budgets of any level or state non-budgetary funds is due or accruing by prospective Distributor; and	(3) у потенциального Дистрибьютора отсутствует задолженность по налогам, сборам и иным обязательным платежам в бюджеты любого уровня или в государственные внебюджетные фонды;
(4) to confirm its financial and business stability prospective Distributor provided the documents listed in Annex 2 to this Policy.	(4) для подтверждения своей финансовой и деловой устойчивости потенциальный Дистрибьютор представил документы, перечень которых приведен в Приложении 2 к настоящей Политике.

In case of a positive result of the preliminary evaluation of a prospective Distributor, the Russian Subsidiary forwards the information received from the Distributor to the Ultimate company (for cases when potential direct supplies are requested by prospective Distributor) to perform further comprehensive assessment and evaluation. Such a comprehensive assessment is performed in accordance with the Ultimate company's internal credit risks procedures in order to reveal if there is any sufficient threats to a prospective Distributor's short-term and long-term business stability, in particular in terms of: a prospective Distributor's growth rate in previous years; cash flow sustainability and liquidity; leverage & net worth position; business diversification; years in business; and management team robustness.	Если потенциальный Дистрибьютор успешно прошел комплексную проверку локально, Российское дочернее общество направляет информацию, полученную от Дистрибьютора, Головной компании (для случаев потенциальных прямых поставок на основании запроса потенциального Дистрибьютора) для дальнейшего комплексного анализа и оценки. Такой комплексный анализ и оценка проводятся в соответствии с внутренними процедурами Головной компании по оценке кредитных рисков с целью выявления возможных угроз для краткосрочной и долгосрочной устойчивой деятельности Дистрибьютора (в частности, проводится оценка динамики развития потенциального Дистрибьютора в предыдущие годы, устойчивости и ликвидности денежных потоков, доли заемных средств и собственного капитала, диверсификации бизнеса, возраста организации и кадровой стабильности руководящего состава.
The Ultimate company/Russian Subsidiary may address an independent credit bureau or credit rating agency to analyze the financial solvency of prospective Distributor and to rank the associated financial risks. In such a case, additional documents, besides those listed in Annex 2 to this Policy, may be required by the Russian Subsidiary and should be provided by prospective Distributor.	Для проведения анализа платежеспособности потенциального Дистрибьютора и оценки соответствующих финансовых рисков Головная компания/Российское дочернее общество вправе обратиться в независимое кредитное бюро или кредитное рейтинговое агентство. В этом случае Российское дочернее общество вправе затребовать у потенциального Дистрибьютора, и потенциальный Дистрибьютор обязан предоставить дополнительные документы, помимо указанных в Приложении 2 к настоящей Политике.
D. Distribution Capabilities and Work Experience	D. Возможности и опыт в области распространения
The purpose of these criteria is to perform a comprehensive Due Diligence of qualified personnel and other resources/capability availability, appropriate fully equipped storing premises and vehicles that shall correspond to the Swixx Biopharma Group's requirements in order to ensure the quality, safety, purity, integrity and efficacy of the Products.	Целью данного критерия является проведение тщательной Комплексной проверки квалификации персонала и наличия иных ресурсов/возможностей, полностью оборудованных складских помещений и транспортных средств, отвечающих требованиям Группы Свикс Биофарма, в целях обеспечения качества, безопасности, чистоты, целостности и эффективности Продукции.
Russian Subsidiary shall evaluate whether prospective Distributor meets the following criteria for the required distribution capabilities:	Российское дочернее общество проводит оценку соответствия потенциального Дистрибьютора следующим критериям по требуемым возможностям распространения:
(1) prospective Distributor has the necessary facilities and experience in cold chain distribution: adequate logistics, transportation, forwarding and warehouse resources and facilities to store, handle and distribute the Products within the Territory in accordance with the applicable laws and conditions for the storage of the Products;	(1) наличие у потенциального Дистрибьютора необходимых средств и опыта в области распространения продукции в режиме «холодовой цепи»: наличие надлежащих логистических, транспортных, экспедиторских и складских ресурсов и средств для хранения, обработки и распространения Продукции на Территории в соответствии с требованиями

	действующего законодательства и условиями хранения Продукции;
(2) prospective Distributor has properly equipped warehouses throughout the Territory to ensure uninterrupted supply to patients;	(2) наличие у потенциального Дистрибьютора надлежащим образом оборудованных складов по всей Территории, позволяющих обеспечить бесперебойные поставки пациентам;
(3) prospective Distributor holds the appropriate license(s) as required by the local health authorities, which authorizes Distributor to procure, hold and distribute pharmaceuticals;	(3) наличие у потенциального Дистрибьютора соответствующих разрешений на приобретение, хранение и распространение фармацевтических препаратов в соответствии с требованиями местных органов здравоохранения;
(4) prospective Distributor has solid quality and pharmacovigilance management systems and qualified personnel dedicated to these matters;	(4) наличие у потенциального Дистрибьютора надежных систем управления качеством и фармаконадзора, а также квалифицированного персонала, отвечающего за данные системы;
(5) adequate geographic coverage (5 or more own branches and/or subsidiaries and/or other types of subdivisions in various regions that ensure Products availability within all constituent entities of the Russian Federation).	(5) достаточный географический охват территории (5 или более собственных филиалов и/или дочерних предприятий или иных разновидностей подразделений в различных регионах страны, гарантирующих постоянную представленность Продукции в каждом субъекте Российской Федерации).
To confirm its distribution capabilities and work experience prospective Distributor shall provide the documents and information listed in Annexes 1 and 2 to this Policy. Additional information may be obtained by the Ultimate company or the Russian Subsidiary from any accessible (included, but not limited to, publicly accessible) sources.	Для подтверждения своих возможностей и опыта работы в области распространения соответствующей продукции потенциальный Дистрибьютор представляет документы и информацию, перечень которых приведен в Приложениях 1 и 2 к настоящей Политике. Дополнительная информация может быть получена Головной компанией или Российским дочерним обществом из любых доступных (в том числе общедоступных) источников.
In the event of special on-site audits conducted by the Russian Subsidiary and/or the Ultimate company in accordance with the corresponding Swixx Biopharma Group policies, Distributor may be required to provide corresponding documents. After successful passing of Due Diligence and becoming the Distributor of the Swixx Biopharma Group, each such Distributor shall sign standard Quality and Pharmacovigilance agreements which will be provided by the Russian subsidiary.	В случае проведения специальных выездных проверок, осуществляемых Российским дочерним обществом и (или) Головной компанией на основании соответствующих политик Группы Свикс Биофарма, у Дистрибьютора могут быть затребованы соответствующие документы. После успешного прохождения Комплексной проверки и получения статуса Дистрибьютора Группы Свикс Биофарма каждый соответствующий Дистрибьютор подписывает Стандартные соглашения по качеству и фармаконадзору, предоставляемые Российским дочерним обществом.
E. Criteria Pertaining to the Purchases of the Products	Е. Критерии в области приобретения Продукции
Due to the specifics of some groups of pharmaceuticals (oncological, haematological, immunological, endocrinological, orphan and other), in particular their complex manufacturing process and significant costs of transportation sometimes combined with a low order	Специфика некоторых групп фармацевтических препаратов (онкологических, гематологических, эндокринологических, иммунологических, орфанных и иных), в частности сложный технологический процесс их производства и

quantity, it is essential to have good forecasting and orders placement procedure in order to timely and cost-efficiently deliver the concerned Products to Distributors and finally to patients. Therefore, the purpose of these criteria is to ensure good forecasting/planning by any prospective Distributor and its ability to comply with these criteria.	значительные затраты на их транспортировку, иногда сопровождаемые небольшим объемом заказов, требует наличия надлежащей процедуры прогнозирования и размещения заказов, обеспечивающей своевременную и экономически эффективную систему поставок соответствующей Продукции Дистрибьюторам и, в конечном счете, пациентам. Таким образом, цель установления данных критериев заключается в обеспечении наличия у потенциального Дистрибьютора надлежащей системы прогнозирования/планирования и возможностей для соблюдения указанных критериев.
The criteria pertaining to the amount of purchases of the Products are vital criteria for making the decision to conclude a Sales agreement with prospective Distributor and on extending a Sales agreement with existing Distributor.	Критерий объема приобретаемой Продукции является важнейшим критерием при принятии решения о заключении Договора купли-продажи с потенциальным Дистрибьютором и продлении срока действия Договора купли-продажи с существующим Дистрибьютором.
Russian Subsidiary shall evaluate whether prospective Distributor meets the following criteria pertaining to the amount of purchases of the Products: ✓ over 3 years of confirmed successful experience in the field of government procurement (at least 1 000 000 000 (one billion) RUB total turnover through tenders, auctions or quotations at the municipal, regional and federal levels annually, during the last three calendar years before the year when the evaluation procedure is undertaken (this criterion is not applicable during evaluation procedure of the prospective Distributor for the purposes of cooperation on limited numbers of the Products listed in Annex 4.1 to this Policy)); ✓ over 15 000 000 000 (fifteen billion) RUB turnover in the previous calendar year; ✓ over 50 000 000 (fifty million) RUB purchasing of Products in the previous calendar year (only for existing Commercial Partners, having contractual relationships with the Russian Subsidiary during the full calendar year before the year when the evaluation procedure is undertaken).	Российское дочернее общество проводит оценку соответствия потенциального Дистрибьютора следующим критериям по объему приобретаемой Продукции: ✓ свыше 3 лет подтвержденного успешного опыта работы в сфере бюджетных продаж (в совокупности не менее 1 000 000 000 (одного миллиарда) рублей в рамках тендеров, аукционов и котировок муниципального, регионального и федерального уровней ежегодно, за три календарных года, предшествующих году проведения проверки (Данный критерий не применяется при оценке потенциального Дистрибьютора для целей установления сотрудничества по ограниченному кругу Продукции, указанной в Приложении 4.1 к настоящей Политике)); ✓ свыше 15 000 000 000 (пятнадцати миллиардов) рублей совокупного товарооборота за предыдущий календарный год; ✓ закупка Продукции на сумму не менее 50 000 000 (пятидесяти миллионов) рублей за предыдущий календарный год (только для действующих Дистрибьюторов, имеющих договорные отношения с дочерней компанией не менее полного календарного года, предшествующего году проведения проверки).

F. Procedure for evaluating the quality insurance system The evaluation as to whether the prospective Distributor meets the criteria regarding quality insurance system is performed by the affiliated Russian Subsidiary's Quality Responsible Person within 20 business days from the date of receiving necessary documents and information. The affiliated Russian Subsidiary's Quality Responsible Person will evaluate whether the prospective Distributor meets the following criteria of quality insurance system: (1) the prospective Distributor has the required licenses in force (for pharmaceutical activity including storing, transporting and selling medicines); (2) the prospective Distributor provided the documentary description of a quality insurance system which defines the responsibilities, processes and principles of risk management related to Distributor's activity in form of completed Check List "Distributor Quality Assessment (Appendix B (Quality) to the Due Diligence Questionnaire)" which is sent to the prospective Distributor with notification regarding required evaluation procedure. Depending on the results of the evaluation of quality insurance system of the prospective Distributor the Russian subsidiary's ' Quality Responsible Person will draft a positive or a negative opinion (standard form – Final assessment of QA Questionnaire). The Russian subsidiary's Quality Responsible Person may issue a negative opinion regarding the quality insurance system of the prospective Distributor if the Distributor fails to meet either of the criteria specified above.	Ф. Порядок проверки соответствия критериям системы обеспечения качества организации Проверка на соответствие потенциального Дистрибьютора критериям системы обеспечения качества производится Уполномоченным по качеству Российского дочернего общества в течение 20 рабочих дней с момента получения необходимых документов и информации. Уполномоченный по качеству Российского дочернего общества проверяет потенциального Дистрибьютора на предмет соответствия следующим критериям системы обеспечения качества: (1) потенциальный Дистрибьютор обладает необходимыми действующими лицензиями (на осуществление фармацевтической деятельности, включая деятельность по хранению, транспортировке и продаже лекарственных средств); (2) потенциальный Дистрибьютор предоставил документальное описание системы обеспечения качества, определяющей обязанности, процессы и принципы управления рисками в отношении осуществляемой им деятельности в форме заполненного опросника Российского дочернего общества «Оценка системы обеспечения качества дистрибьютора (Приложение В (качество) к анкете комплексной проверки)», высылаемого Дистрибьютору вместе с извещением о необходимости проведения проверки. По результатам проверки потенциального Дистрибьютора на соответствие критериям системы обеспечения качества Уполномоченный по качеству Российского дочернего общества готовит положительное либо отрицательное заключение (стандартная форма - Окончательная оценка анкеты системы качества). Отрицательное заключение относительно соответствия потенциального Дистрибьютора критериям системы обеспечения качества может быть принято Уполномоченным по качеству Российского дочернего общества в случае несоответствия хотя бы одному из критериев, изложенных выше.
5.2. ADDITIONAL CRITERIA	5.2. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ КРИТЕРИИ
The Russian Subsidiary shall evaluate the following criteria:	Российское дочернее общество проводит оценку по следующим критериям:
(1) track record of government tenders' participation (drugs tenders, ONLS/DLO/RLO/OMI regional tenders, 14N and other federal and regional programs): by market segment/therapeutic area/product type; number	(1) опыт участия в государственных тендерах (тендеры на поставку лекарственных препаратов, региональные тендеры в рамках программ ОНЛС/ДЛО/РЛО/ОМС, «14 нозологий» и других

of tenders won and market share by segment; and history of across portfolio;	федеральных и региональных программ): с разбивкой по сегменту рынка/терапевтической области/типу продукта; количество выигранных тендеров и доля рынка по сегментам; история всего портфеля;
(2) regional reach: number of regions covered with internal field force and level of sub-distribution involvement and control;	(2) региональное присутствие: число регионов со штатом персонала на местах, уровень участия в субдистрибуции и уровень контроля субдистрибуции;
(3) availability of a dedicated qualified market access and GR business unit capable to support the cooperation if needed; number of agreements for co-promotion and market access with multinational corporations (MNCs) – international biopharmaceutical companies; market visibility; work experience with federal and regional MoH, round tables, charity funds;	(3) наличие специального квалифицированного доступа к рынкам, а также наличие бизнес-подразделения, ответственной за связи с государственными органами и обеспечивающей сотрудничество с ними в случае необходимости; количество соглашений о совместном продвижении и доступе к рынкам с транснациональными корпорациями (ТНК) – международными биофармацевтическими компаниями; узнаваемость на рынке; опыт работы с федеральными и региональными министерствами здравоохранения, участие в круглых столах, благотворительных фондах;
(4) commercial experience: top management and commercial leadership team experience;	(4) коммерческий опыт: опыт руководящих лиц и лидеров коммерческой команды;
(5) multinational company (MNC) experience: number of projects with MNC across product types and market segments.	(5) опыт работы с транснациональными корпорациями (ТНК): количество проектов с ТНК по типам продуктов и сегментам рынка.
(6) experience and resources for realizing QAP (Quick Access Program) & CUP (Compassionate Use Program).	(6) опыт и ресурсы для реализации программ быстрого доступа и поддержки применения лекарственных препаратов по жизненным показаниям.
The the degree with which each prospective Distributor meets the criteria listed above is assessed using the scorecard developed based on these criteria by the Russian Subsidiary (Annex 5 to this Policy). The scorecard will provide more detail with respect to each of the above criteria. The scorecard metrics will be calibrated for the prospective Distributors under evaluation to make sure that medium rate corresponds to sample average and highest/lowest rate - to best/worst case candidates. Overall, prospective Distributor's score is calculated as weighted average of individual criteria scores and criteria weights (level of importance). The weight of the criteria will be defined based on the Russian Subsidiary's business needs (e.g, expertise in the areas that are relevant etc.).	Оценка степени соответствия вышеприведенным критериям каждым потенциальным Дистрибьютором проводится с использованием оценочной карты, разработанной Российским дочерним обществом на основании данных критериев (Приложение 5 к настоящему Соглашению). Оценочная карта будет содержать детализацию каждого вышеприведённого критерия. Оценочные критерии будут выверяться по оцениваемым потенциальным Дистрибьюторам, чтобы убедиться, что средний показатель соответствует среднему значению выборки, а наивысший/низший показатель – лучшим/наихудшим кандидатам. В целом, оценку потенциального Дистрибьютора будут рассчитывать в виде средневзвешенного значения отдельных критериев и весового значения критериев (уровень важности). Весовое значение критериев определяют исходя из деловых потребностей Российского дочернего общества (например, опыт в соответствующих областях и т.д.).

6. PROCESS OF EVALUATING PROSPECTIVE DISTRIBUTORS		6. ПОРЯДОК ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ДИСТРИБЬЮТОРОВ
Evaluation of prospective Distributors is based on the following principles: (1) uniform non-discriminatory criteria for evaluating prospective Distributors; (2) transparent and objective decision-making; and (3) compliance with effective Russian Legislation and Foreign Anti-Corruption Legislation.		Процедура оценки потенциальных Дистрибьюторов основана на следующих принципах: (1) единые недискриминационные критерии оценки потенциальных Дистрибьюторов; (2) прозрачный и объективный процесс принятия решений; (3) соблюдение требований Российского законодательства и Зарубежного антикоррупционного законодательства.
The Russian subsidiary/Ultimate company decides on the conclusion of the Sales agreement with prospective Distributor after the comprehensive Due Diligence of all information and documents submitted by prospective Distributor as stipulated herein conducted by the Russian Subsidiary and based on its preliminary overall report.		Российское дочернее общество/Головная компания принимает решение о заключении Договора купли-продажи с потенциальным Дистрибьютором по результатам проведенной Российским дочерним обществом Комплексной проверки всей информации и документов, представленных потенциальным Дистрибьютором в порядке, предусмотренном в настоящем документе, и на основе предварительного общего отчета Российского дочернего общества.
A. Responsibilities and Timeline		A. Ответственность и сроки
The evaluation process consists of the following steps:		Процесс оценки включает следующие этапы:
Process Step/ Этап процесса	Responsible Person/Department /Ответственное лицо/подразделение	Timeline/ Сроки
(1) receiving an application from prospective Distributor/ (1) получение заявки от потенциального Дистрибьютора	Prospective Distributor shall send an application (in the form as attached hereto in Annex 1) and the duly executed documents and information (as listed in Annexes 2 and 3) to the Russian Subsidiary (to the attention of the Commercial director) by registered mail or courier. The application must be signed by the authorized person of prospective Distributor and affixed with the seal (if any). / Потенциальный Дистрибьютор направляет заявку (в форме, прилагаемой к настоящему документу в Приложении 1), надлежащим образом оформленные документы и информацию (перечень определен в Приложениях 2 и 3) в Российское дочернее общество (на имя Коммерческого директора) заказным письмом или курьером. Заявка должна быть подписана уполномоченным лицом потенциального	by August 01 of each year / не позднее 1 августа каждого года

	Дистрибьютора и скреплена печатью (при наличии).	
(2) informing prospective Distributor that the Due Diligence must be conducted and sending the list of the required documents / (2) информирование потенциального Дистрибьютора о необходимости проведения Комплексной проверки и отправка перечня необходимых документов;	Commercial director of the Russian Subsidiary / Коммерческий директор Российского дочернего общества	within 5 (five) business days from the date when the application has been received by the Commercial Director and registered by COD / в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты получения заявки Коммерческим директором и ее регистрации КО
(3) analysing whether the documents and information provided are sufficient for the Due Diligence to be commenced (if they are complete and contain all required data); collecting information from public sources; creating a file for prospective Distributor; deciding to commence the Due Diligence or request that prospective Distributor provide the missing documents and/or information; / (3) анализ достаточности представленных документов и информации для проведения Комплексной проверки (полнота и наличие всех необходимых данных); сбор информации из открытых источников; создание досье потенциального Дистрибьютора; вынесение решения о начале Комплексной проверки или отправка потенциальному Дистрибьютору запроса о предоставлении недостающих документов и (или) информации;	Commercial director (COL), Financial controller, Compliance manager of the Russian Subsidiary. Based on the results of the analysis of the documents submitted by the potential Distributor, the Commercial Director either decides to start a comprehensive audit at a meeting of the Operational Business Committee or sends an additional request to the potential Distributor. / Коммерческий директор, Финансовый контролер и Менеджер по Комплаенс Российского дочернего общества. По результатам проведенного анализа представленным потенциальным Дистрибьютором документов Коммерческий директор или выносит решение о начале комплексной проверки на заседании Операционного Бизнес Комитета или направляет дополнительный запрос потенциальному Дистрибьютору.	within 30 (thirty) business days from the date when the documents and information have been received and registered by COD/ в течение 30 (тридцати) рабочих дней с даты получения документов и информации и их регистрации
(4) if necessary, requesting missing documents and information from prospective Distributor; after the missing documents and/or information have been received, considering whether to commence the Due Diligence / (4) в случае необходимости, направление потенциальному Дистрибьютору запроса о предоставлении недостающих документов и информации;	Commercial director (COL) of the Russian Subsidiary / Коммерческий директор Российского дочернего общества	suspending the Due Diligence until the date suggested by prospective Distributor to obtain missing documents or information; considering whether to commence the Due Diligence within 5 (five) business days from the date when the additional documents and information have been received / приостановление Комплексной проверки до даты, предложенной потенциальным Дистрибьютором

принятие решения о проведении Комплексной проверки после получения недостающих документов и (или) информации;		для получения недостающих документов или информации; рассмотрение возможности начала проведения Комплексной проверки в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты получения дополнительных документов и информации
(5) assessing prospective Distributor according to the criteria set by Clause 5 of the Policy / (5) оценка потенциального Дистрибьютора в соответствии с критериями, определенными в п. 5 Политики		within 50 (fifty) business days following the date when all required documents and information have been received / в течение 50 (пятидесяти) рабочих дней с даты получения всех необходимых документов и информации
• assessing according to the mandatory criteria under Clause 5.1 A of the Policy; / оценка в соответствии с обязательными критериями, определенными в подп. А п. 5.1 Политики;	Head of Legal Russia & Eurasia, of the Russian Subsidiary / Руководитель юридического отдела (Россия и страны Евразии) Российского дочернего общества. Based on the results of the audit, the Commercial Director shall receive an opinion in the form of an e-mail with identified risks, if any, and suggestions for their possible minimization./По результату проверки Коммерческому директору направляется заключение в виде электронного письма с выявленными рисками, если имеются, и предложениями по их возможной минимизации.	Within 1 (one) month from the moment of all documents receipt from the prospective Distributor. В течение 1 (одного) месяца с момента получения всех документов от потенциального Дистрибьютора.
• assessing according to the mandatory criteria under Clause 5.1 B of the Policy; / оценка в соответствии с обязательными критериями, определенными в подп. В п. 5.1 Политики;	Head of Compliance of the Russian Subsidiary / Руководитель отдела по контролю соответствия нормативным требованиям («комплаенс») Российского дочернего общества. Based on the results of the audit, the Commercial Director shall receive an opinion in the form of an e-mail with identified risks, if any, and suggestions for their possible minimization. /По результату проверки Коммерческому директору направляется заключение в виде электронного письма с выявленными рисками, если имеются, и предложениями по их возможной минимизации.	Within 1 (one) month from the moment of all documents receipt from the prospective Distributor. В течение 1 (одного) месяца с момента получения всех документов от потенциального Дистрибьютора.
• assessing according to the mandatory criteria under Clause 5.1 C and E of the Policy; / оценка в соответствии с обязательными критериями,	Finance department of the Russian Subsidiary / Финансовый отдел Российского дочернего общества. Based on the results of the audit, the Commercial Director shall receive an opinion in the form of an e-mail	Within 1 (one) month from the moment of all documents receipt from the prospective Distributor. В течение 1 (одного) месяца с момента получения всех

определенными в подп. С и Е п. 5.1 Политики;	with identified risks, if any, and suggestions for their possible minimization. / По результату проверки Коммерческому директору направляется заключение в виде электронного письма с выявленными рисками, если имеются, и предложениями по их возможной минимизации.	документов от потенциального Дистрибьютора.
• assessing according to the mandatory criteria under Clause 5.1 D and E of the Policy; if special on-site audits are required then the period of the Due Diligence shall be prolonged till their full completion. / оценка в соответствии с обязательными критериями, определенными в подп. D и Е п. 5.1 Политики; в случае необходимости проведения специальных выездных проверок, период проведения Комплексной проверки продлевается до полного завершения соответствующих выездных проверок. * Sub-section F of clause 5.1. is considered by the Quality Department within the deadline set in the Swixx Biopharma Group for a quality audit (within 10 working days from the date of receipt of the completed quality questionnaire and all requested documents and comments from a Potential Distributor)/ подп. F п.5.1. рассматривается Отделом качества в течение установленного в Группе Свикс Биофарма срока для аудита по качеству (в течение 10 рабочих дней с момента получения заполненной анкеты по качеству и всех запрошенных документов и комментариев от Потенциального Дистрибьютора).	Commercial director (COL) of the Russian Subsidiary / Коммерческий директор Российского дочернего общества	Within 1 (one) month from the moment of all documents receipt from the prospective Distributor. В течение 1 (одного) месяца с момента получения всех документов от потенциального Дистрибьютора.
• assessing according to the additional criteria under Clause 5.2 of the Policy / оценка в соответствии с дополнительными	Commercial director, Finance director, MA Director and Supply chain Director of the Russian Subsidiary /Коммерческий директор, Финансовый директор, Директор по обеспечению доступа препаратов на рынок и	Within 1 (one) month from the moment of all documents receipt from the prospective Distributor. В течение 1 (одного) месяца с момента получения всех

критериями, определенными в п. 5.2 Политики,	Директор департамента по управлению цепями поставок Российского дочернего общества	документов от потенциального Дистрибьютора.
(6) preparing an overall Due Diligence report on prospective Distributor and general recommendations based on the conducted Due Diligence / (6) подготовка общего отчета и общих рекомендаций по результатам проведенной Комплексной проверки потенциального Дистрибьютора	Commercial, Supply chain and MA directors prepare overall presentation and give recommendations on decisions which shall be considered and approved during ad hoc meetings of the Russian subsidiary MTM or BOC in accordance with point (7) below./Коммерческий директор, Директор департамента по управлению цепями поставок, Директор по обеспечению доступа препаратов на рынок подготавливают общую презентацию и дают рекомендации для принятия решения, которые должны быть рассмотрены и одобрены во время специальных встреч Комитета управленческой команды или Операционного комитета в соответствии с п.7. ниже.	within 10 (ten) business days from the date when the Due Diligence according to step (5) above is completed / в течение 10 (десяти) рабочих дней с даты завершения Комплексной проверки в порядке, предусмотренном для этапа (5).
(7) resolving on enter into the Sales agreement with prospective Distributor, or on refusing to conclude the Sales agreement / (7) вынесение решения о заключении или отказе в заключении Договора купли-продажи с потенциальным Дистрибьютором	Authorized senior representatives from different functions of the Russian subsidiary (MTM or BOC)/ Уполномоченные представители высшего руководства Российского дочернего общества. Ad hoc meetings of MTM or BOC shall be held at least with obligatory participation of GM, Finance director, Supply chain director, Commercial director, Head of Compliance, MA Director and Legal director. The decision shall be executed in the form of meeting's protocol. / Специальные встречи Комитета управленческой команды или Операционного комитета должны проходить обязательно с участием как минимум Генерального директора, Финансового директора, Директора департамента по управлению цепями поставок, Руководителя отдела Комплаенс, Директора по обеспечению доступа препаратов на рынок и ценообразованию и	within 20 (twenty) business days upon the receipt of the Due Diligence report from the Russian Subsidiary according to step (6) above / в течение 20 (двадцати) рабочих дней с даты получения отчета по результатам Комплексной проверки от Российского дочернего общества в порядке, приведенном для этапа (6).

	Директора по юридическим вопросам	
(8) sending a notice of a resolution to prospective Distributor by mail, fax or e-mail; simultaneously with the notice of a positive resolution a draft of the Sales agreement shall be sent; a notice of a negative resolution shall contain a reference to the motives of such a resolution, i.e., a list of inconsistencies identified during the Due Diligence process which formed a ground for the negative resolution. / (8) направление потенциальному Дистрибьютору уведомления о принятом решении почтовым отправлением, посредством факсимильной связи или по электронной почте; в случае принятия положительного решения, одновременно с уведомлением направляется проект Договора купли-продажи; уведомление об отрицательном решении должно содержать обоснование принятия соответствующего решения, т.е. перечень несоответствий, выявленных в процессе проведения Комплексной проверки, которые послужили основанием для вынесения отрицательного решения.	Commercial director (COL) of the Russian Subsidiary / Коммерческий директор Российского дочернего общества	within 5 (five) business days from the date of the resolution. / в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты вынесения решения.
The total duration of the Due Diligence should not exceed 120 (one hundred twenty) business days from when prospective Distributor has provided all documents and information that are required and sufficient for the Due Diligence to begin.		Общая продолжительность Комплексной проверки не должна превышать 120 (сто двадцать) рабочих дней с момента представления потенциальным Дистрибьютором всех документов и информации, необходимых и достаточных для начала проведения Комплексной проверки.
I Irrespectively of the Russian Subsidiary's evaluation reports and recommendations, in case of a request for potential direct deliveries of some products directly from abroad the Ultimate company take decision to approve any cooperation or reject it as stipulated herein at its own sole discretion subject to criteria sect in Clause 5 of the Policy.		Независимо от отчетов и рекомендаций, представленных Российским дочерним обществом, в случае запроса на потенциальные прямые поставки некоторой продукции напрямую из-за рубежа, Головная компания принимает решение об одобрении сотрудничества или отказе от него в порядке, предусмотренном в настоящем документе, по своему собственному усмотрению и в соответствии с критериями, определенными в п. 5 Политики.
If the Russian Subsidiary decides to conclude the Sales agreement with prospective Distributor, the standard		В случае принятия Российским дочерним обществом решения о заключении Договора

Sales agreement template as attached in Annex 6 hereto will be sent within 30 calendar days upon such decision. In addition, standard forms of a Quality Agreement and a Supply chain security Agreement must be signed. Together with the standard Sales agreement template the prospective Distributor will be provided with information on the Russian Subsidiary or of the Ultimate company (for direct supplies from abroad) valid prices and possible bonuses/discounts if any.	купли-продажи с потенциальным Дистрибьютором, ему направляется шаблон стандартного Договора купли-продажи, приведенный в Приложении 6 к настоящему документу, в течение 30 календарных дней с момента вынесения соответствующего решения. Кроме того, должны быть подписаны стандартные формы Соглашения по качеству и Договора по безопасности цепочек поставок. Наряду с шаблоном стандартного Договора купли-продажи потенциальному Дистрибьютору предоставляется информация о действующих ценах Российского дочернего общества или Головной компании (для прямых поставок) и возможных бонусах/скидках при наличии.
The Sales agreement template is the standard version and contains terms and conditions that are material for such an agreement.	Шаблон Договора купли-продажи представляет собой стандартную версию и содержит существенные условия соответствующего соглашения.
Upon the receipt of the Sales agreement template prospective Distributor shall fill out and execute the Sales agreement sending two originals to the Russian subsidiary within 30 calendar days.	После получения шаблона Договора купли-продажи потенциальный Дистрибьютор заполняет и подписывает Договор купли-продажи, и направляет в адрес Российского дочернего общества два его оригинальных экземпляра в течение 30 календарных дней.
If prospective Distributor has reasonable and justified proposals on additional terms and conditions to be included in the standard Sales agreement template, then Distributor shall form and execute the protocol of disagreements in Russian and English. The Russian subsidiary will consider such protocol and will give its comments within 30 business days.	При наличии у потенциального Дистрибьютора обоснованных предложений по дополнительным условиям, подлежащим включению в шаблон стандартного Договора купли-продажи, Дистрибьютор составляет соответствующий протокол разногласий на русском и английском языках. Российское дочернее общество рассматривает такой протокол и представляет свои комментарии в течение 30 рабочих дней.
If the Sales agreement concluded with Distributor concerns the distribution of only certain types (categories) of the Products and Distributor plans to distribute other types (categories) of Products, such Distributor shall send its new application to the Russian Subsidiary.	Если Договор купли-продажи, заключенное с Дистрибьютором, предусматривает распространение определенных типов (категорий) Продукции, а Дистрибьютор планирует осуществлять распространение других типов (категорий) Продукции, Дистрибьютор должен направить в адрес Российского дочернего общества новую заявку.
To conclude the Sales agreement for the distribution of new types (categories) of the Products, the Ultimate company/Russian Subsidiary shall perform the Due Diligence in accordance with the provisions of Clause 5 of this Policy.	Для заключения Договора купли-продажи о распространении новых типов (категорий) Продукции Головная компания/Российское дочернее общество проводит Комплексную проверку в соответствии с положениями п. 5 настоящей Политики.
Furthermore, as part of the Due Diligence the Russian Subsidiary shall have the right not to request from Distributor some of the documents and/or information stipulated by Clause 5 of this Policy if such documents and/or information had already been provided by Distributor previously, and the Russian Subsidiary may notify Distributor thereof. If Distributor does not receive	Кроме того, в рамках Комплексной проверки Российское дочернее общество вправе не запрашивать у Дистрибьютора некоторые документы и (или) информацию, предусмотренные п. 5 настоящей Политики, если такие документы и (или) информация уже были предоставлены Дистрибьютором ранее, о чем

a respective communication from the Russian Subsidiary, Distributor is required to submit all the documents and information stipulated by Clause 5 of this Policy.	Российское дочернее общество может уведомить Дистрибьютора. В случае неполучения Дистрибьютором соответствующего уведомления от Российского дочернего общества, Дистрибьютор должен представить все документы и информацию, предусмотренные п. 5 настоящей Политики.
B. Required Documents and Information	В. Необходимые документы и информация
The Russian Subsidiary initiates the Due Diligence after it has received from prospective Distributor all required documents, information and confirmations as listed in Annexes to the Policy.	Российское дочернее общество приступает к проведению Комплексной проверки после получения от потенциального Дистрибьютора всех необходимых документов, информации и подтверждений, упомянутых в Приложениях к Политике.
For criteria evaluation, the Ultimate company/Russian Subsidiary also may use certain public sources (e.g., publications, FAS of Russia and administrative cases databases, financial and tax databases, government procurement and tenders statistics, etc.) and communicate with prospective Distributor and third parties (e.g., market experts' interviews, market intelligence and analytical agencies reports, etc.).	Для оценки соответствия установленным критериям Головная компания/Российское дочернее общество также вправе использовать определенные открытые источники (например, публикации, базы данных ФАС России и дела об административных правонарушениях, финансовые и налоговые базы данных, статистические данные государственных закупок и тендеров и т.д.) и взаимодействовать с потенциальным Дистрибьютором и третьими лицами (например, интервью профессиональных участников рынка, отчеты об исследовании рынка и отчеты аналитических агентств и т.д.).
Information and documents obtained during the Due Diligence shall be filed and stored by the Russian Subsidiary for 3 (three) years following the actual completion of the Due Diligence (issue of the decision based on its results), based on the results of which a decision was made to conclude the distribution agreement, to reject to conclude the distribution agreement, and to extend the Sales agreement or terminate the distribution agreement.	Информация и документы, полученные в ходе Комплексной проверки, архивируются и хранятся Российским дочерним обществом в течение 3 (трех) лет с момента фактического завершения Комплексной проверки (вынесения решения на основании результатов соответствующей проверки), по результатам которой было принято решение о заключении или отказе от заключения Договора купли-продажи, продлении или прекращении его действия.
C. Criteria for Refusal to Conclude the Sales Agreement	С. Критерии отказа в заключении Договора купли-продажи
Entering into any relationship will be denied by the Russian subsidiary/Ultimate company in the case where any of the criteria set out in Clause 5 of the Policy is not met.	Российское дочернее общество/Головная компания может отказать в установлении деловых отношений, если потенциальный Дистрибьютор не соответствует любому из критериев, изложенных в п. 5 Политики.
Besides of the above, the negative decision can be taken in case:	Помимо этого, отрицательное решение может быть принято в следующих случаях:
(1) Refusal of the prospective Distributor to undergo evaluation of compliance with the criteria specified in this Policy;	(1) Отказ потенциального Дистрибьютора партнера пройти процедуру проверки на предмет соответствия критериям, установленным настоящей Политикой;
(2) The violations of Russian and/or foreign legislation involving the prospective Distributor, its owners, any of its employees or any affiliated persons	(2) Наличие нарушений Российского и (или) иностранного законодательства с участием потенциального Дистрибьютора, его

(the "violations") which have been identified and substantiated by acts of state authorities of Russia or other countries and may entail financial and reputational damage to the Russian Subsidiary or Swixx Biopharma Group in general. The Russian Subsidiary shall be entitled to take into account the measures performed by the prospective Distributor in order to eliminate the prerequisites that have led to offences and exclusion of such offences in future (e.g., adoption of a binding code of conduct, conducting trainings and regular attestation of employees, adoption of an efficient system of internal control as well as independent audit of accounting and financial documents, etc.). In case of official statements of public authorities regarding involvement of the prospective Distributor, its affiliated persons, employees, counterparties in the violations specified above, the Russian subsidiary shall be entitled to suspend performance of the evaluation and not to make the decision on entering into the contract until the relevant public authorities have issued a formal decision on holding the relevant mentioned person liable for criminal, administrative, civil or disciplinary offence, or a decision on dismissing these charges. (3) The violations specified above which have not been confirmed by formal decisions of the competent public authorities of the Russian Federation and other countries and which may entail financial or reputational damage to the Russian Subsidiary or Swixx Biopharma Group in general. If such information becomes available the Russian Subsidiary shall be entitled to suspend performance of the evaluation and not to make the decision on entering into the contract only in case of forwarding such information to the competent public authorities of the Russian Federation and/or other countries, and for the duration of the review of such information by the relevant public authority until such public authorities have issued a formal decision on holding the relevant mentioned person liable for criminal, administrative, civil or disciplinary offence, or a decision on dismissing these charges.	собственников, сотрудников или аффилированных лиц (далее - "нарушения"), которые подтверждены актами уполномоченных государственных органов Российской Федерации и иных государств и могут нанести финансовый или репутационный ущерб Российскому дочернему обществу или Группе Свикс Биофарма в целом. Российское дочернее общество вправе принять во внимание меры, предпринятые потенциальным Дистрибьютором в целях устранения условий, способствовавших совершению нарушений и недопущения совершения нарушений в будущем (например, принятие обязательного к применению кодекса поведения, обучение и периодическая аттестация сотрудников, введение действенной системы внутреннего контроля, а также независимого аудита бухгалтерской и финансовой отчетности и т.п.). В случае если имеют место быть официальные заявления уполномоченных государственных органов относительно причастности потенциального Дистрибьютора, его аффилированных лиц, работников, контрагентов к нарушениям, перечисленным выше, Российское дочернее общество вправе приостановить проведение проверки и не принимать решения о заключении договора до момента принятия соответствующим уполномоченным органом акта о привлечении соответствующего упомянутого лица к уголовной, административной, гражданской или дисциплинарной ответственности, или акта о прекращении рассмотрения данных обстоятельств. (3) Наличие нарушений, перечисленных выше, которые не были подтверждены актами уполномоченных государственных органов Российской Федерации и иных государств и могут нанести финансовый или репутационный ущерб Российскому дочернему обществу или Группе Свикс Биофарма в целом. При выявлении такой информации Российское дочернее общество вправе приостановить проведение проверки и не принимать решения о заключении договора только в случае направления данной информации в уполномоченные государственные органы Российской Федерации и (или) иных государств, и на период рассмотрения данной информации соответствующим уполномоченным органом до момента принятия таким уполномоченным органом акта о привлечении соответствующего упомянутого лица к уголовной, административной, гражданской или дисциплинарной ответственности, или акта о
--	--

(4) Absence of consent of the prospective Distributor to immediately hand over the information (if applicable and obligatory in accordance with applicable legislation) obtained by the Russian Subsidiary/Ultimate company upon the request in the course of the evaluation to competent public authorities of the Russian Federation and other countries. (5) Ultimate beneficiaries of the prospective Distributor or members of their families being public (municipal) officials, healthcare professionals and having a conflict of interest when exercising their professional (service) duties, as well as individuals working at state or state owned or commercial companies which are currently counterparties of the Russian Subsidiary/Ultimate company; if such individuals are among the ultimate beneficiaries of the prospective Distributor, written warranties of the competent representative of the prospective Distributor on non-using personal interest by such individuals in the course of business of the Distributor may be considered. (6) The refusal of the prospective Distributor to carry out its activities in compliance with the principles of business ethics, industry codes of ethics and principles of good business practices of Swixx Biopharma Group. (7) The absence of consent of the prospective Distributor to include the respective anti-corruption clauses into any contracts with the Russian Subsidiary/Ultimate company. (8) The absence of consent of the prospective Distributor to grant permission to the Russian Subsidiary for audit (review) of prospective Distributor to identify potential violations above. (9) The absence of consent of the Prospective Business Partner to immediately report to the Russian	прекращении рассмотрения данных обстоятельств. (4) Отсутствие согласия потенциального Дистрибьютора незамедлительно передавать в уполномоченные государственные органы Российской Федерации и иных государств для оценки информации (если применимо и является обязательным в соответствии с применимым законодательством), полученную Российским дочерним обществом/Головной компанией в результате проверки. (5) Наличие среди конечных бенефициаров потенциального Дистрибьютора – или членов семей конечных бенефициаров - лиц, замещающих должности государственной (муниципальной) службы, медицинских работников и имеющих конфликт интересов при осуществлении ими своих должностных (служебных) обязанностей, а также лиц, замещающих должности в государственных или подконтрольных государству или коммерческих предприятиях, которые являются в настоящее время контрагентами Российского дочернего общества/Головной компании; при наличии указанных выше лиц среди конечных бенефициаров потенциального Дистрибьютора могут быть приняты во внимание письменные заверения уполномоченного лица потенциального Дистрибьютора о неиспользовании личной заинтересованности данных лиц при осуществлении Дистрибьютором своей деятельности. (6) Отсутствие согласия потенциального Дистрибьютора осуществлять свою деятельность согласно принципам деловой этики, отраслевым этическим кодексам и принципам добросовестного ведения бизнеса Группы Свикс Биофарма. (7) Отсутствие согласия потенциального Дистрибьютора включать в любые договоры с Российским дочерним обществом/Головной компанией и со своими контрагентами соответствующие антикоррупционные положения. (8) Отсутствие согласия потенциального Дистрибьютора на предоставление Российскому дочернему обществу и права проверки (аудита) документов и действий потенциального Дистрибьютора на предмет возможного наличия нарушений, перечисленных выше. (9) Отсутствие согласия потенциального Дистрибьютора незамедлительно сообщать в
--	--

Subsidiary on any ultimate beneficiaries of the Distributor who are public (municipal) officials, healthcare professionals and have a conflict of interest when exercising their professional (service) duties. (10) The presence of information that the system of measures aimed at preventing violations specified in clause) above is ineffective and insufficient. (11) The prospective Distributor, according to facts identified by the authorised state agencies, has been involved in distributing false, counterfeit medicines or medicines of improper quality (including medicines with expired shelf life or those that had been stored, transported or distributed in improper conditions, i.e. if the “cold chain” was not maintained for temperature-sensitive medicines); and/or an investigation is being carried out by an authorized state authority regarding distribution of false or counterfeit medicines, or medicines of improper quality in which the prospective Distributor is involved. (12) The prospective Distributor has not fully filled in the questionnaire provided in Appendices 1, 2, 3 to this Policy or has provided false or incomplete documents and/or information. (13) The prospective Distributor has provided misleading or incomplete information and (or) documents relating to its evaluation. (14) Pending investigation involving the prospective Distributor, its owners, employees or affiliated persons for potential violations specified above. (15) The prospective Distributor or any of its affiliates, shareholders, members of its executive bodies are included in the Registry of Unfair Suppliers placed at the following website: http://rnp.fas.gov.ru or any lists of suspicious persons or organizations the transactions with whom are prohibited or restricted by the legislation of those countries under the jurisdictions of which the activities of the companies of Swixx Biopharma Group, including the Russian Subsidiary, fall.	Российское дочернее общество о появлении среди конечных бенефициаров Дистрибьютора лиц, замещающих должности государственной (муниципальной) службы, медицинских работников и имеющих конфликт интересов при осуществлении ими своих должностных (служебных) обязанностей. (10) Наличие сведений, свидетельствующих о недостаточности эффективной системы мер, предпринимаемых для предотвращения нарушений, перечисленных выше. (11) Потенциальный Дистрибьютор согласно установленным уполномоченными государственными органами фактам осуществлял распространение фальсифицированных, контрафактных лекарственных препаратов, либо лекарственных препаратов ненадлежащего качества (в т.ч. с истекшим сроком годности или с нарушением требуемого порядка хранения, транспортировки и реализации, например, в случае несоблюдения «холодовой цепи» для термочувствительных лекарственных препаратов), и (или) уполномоченными государственными органами ведется расследование по факту распространения при участии потенциального Дистрибьютора фальсифицированных, контрафактных лекарственных препаратов либо лекарственных препаратов ненадлежащего качества. (12) Потенциальным Дистрибьютором не заполнена полностью анкета, предусмотренная Приложением 1, 2 и 3 к настоящей Политике. (13) Потенциальным Дистрибьютором предоставлены ложные или неполные сведения и (или) документы, относящиеся к его проверке. (14) Наличие продолжающихся расследований с участием потенциального Дистрибьютора, его собственников, сотрудников или аффилированных лиц на предмет возможных нарушений, перечисленных выше. (15) Потенциальный Дистрибьютор или его аффилированные лица, акционеры (участники), единоличный исполнительный орган, члены коллегиального исполнительного органа включены в Реестр недобросовестных поставщиков, публикуемый на сайте http://rnp.fas.gov.ru или любой из списков подозрительных лиц или организаций, сделки с которыми запрещены или ограничены законодательством государств, под юрисдикцию которых подпадает деятельность компаний
---	---

	Группы Свикс Биофарма, включая Российское дочернее общество.
7. REEVALUATION OF THE DISTRIBUTORS	7. ПОВТОРНАЯ ОЦЕНКА ДИСТРИБЬЮТОРОВ
The Ultimate Company/Russian Subsidiary conducts reevaluation of the Distributors to ascertain their compliance with the criteria set in section 5.1. and 5.2. of this Policy in accordance with the procedure set out in Clause 5 (as relevant) of this Policy once in two years. Those Distributors that failed reevaluation are discontinued as the Distributors of the Russian subsidiary/Ultimate company. The first reevaluation of the Distributors takes place after two years of cooperation.	Головная компания/Российское дочернее общество проводит повторную оценку Дистрибьюторов Компании на соответствие критериям, указанным в подпункте 5.1. и 5.2. настоящей политики в соответствии с процедурой, установленной в п. 5 (в релевантной части) настоящей Политики раз в два года. Дистрибьюторы, не прошедшие повторную оценку, прекращают быть Дистрибьюторами Российского дочернего общества/Головной компании. Первая повторная оценка Дистрибьюторов проводится по окончании второго года сотрудничества.
8. TERMINATION OF THE SALES AGREEMENTS	8. ПРЕКРАЩЕНИЕ ДОГОВОРОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ
The following shall serve as the legal grounds for the unilateral immediate termination of or refusal to extend the Sales agreement at the Russian Subsidiary/ Ultimate company discretion: • non-compliance of Distributor with at least one of the main selection criteria indicated in Clause 5, which was discovered during the term of the Sales agreement, including discovery in the process of reevaluation of the Distributors; • bankruptcy or liquidation of Distributor; • withdrawal or the suspension of licenses or permits issued to Distributor required for the sale of the Products; • other cases indicated in this Policy and/or in the Sales agreement.	Юридическими основаниями для незамедлительного одностороннего прекращения действия Договора купли-продажи или отказа в его продлении по усмотрению Российского дочернего общества/Головной компании являются: • несоответствие Дистрибьютора какому-либо из основных критериев отбора, указанных в пункте 5, установленное в период действия Договора купли-продажи, включая такое установление в процессе повторной оценки Дистрибьюторов; • банкротство или ликвидация Дистрибьютора; • отзыв или приостановление действия выданных Дистрибьютору лицензий или разрешений, необходимых для реализации Продукции; • иные случаи, определенные в настоящей Политике и (или) в Договоре купли-продажи.
The notice on the decision indicating the grounds for the termination of the Sales agreement with Distributor or the refusal to extend its effective term shall be sent to Distributor within 5 (five) business days from the date such decision is taken by the Russian subsidiary/Ultimate company.	Уведомление о решении, содержащее основания для прекращения действия Договора купли-продажи с Дистрибьютором или для отказа в продлении его срока действия направляется Дистрибьютору в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты принятия соответствующего решения Российским дочерним обществом/Головной компанией.
9. CLOSING PROVISIONS	9. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

This Policy enters into force as of the date of its approval and signing.	Настоящая Политика вступает в силу с даты ее утверждения и подписания.
This Policy should be read in conjunction with other corporate policies that set forth Swixx Biopharma Group's requirements for the behaviour of Distributors.	Настоящая Политика действует в совокупности с другими корпоративными принципами, определяющими требования Группы Свикс Биофарма в отношении Дистрибьюторов.
This Policy is a public document and shall be made available to third parties wishing to enter into business relations with Swixx Biopharma Group within the Territory.	Настоящая Политика является общедоступным документом и предоставляется третьим лицам, желающим установить деловые отношения с Группой Свикс Биофарма на Территории.
The Russian subsidiary is entitled to periodically introduce amendments to the Policy in accordance with the Russian legislation and FAS recommendations.	Российское дочернее общество вправе время от времени вносить изменения в Политику в соответствии с требованиями российского законодательства и рекомендациями ФАС.
The Policy is made in the Russian and English languages. In the event of discrepancies, the Russian language version shall prevail.	Текст Политики составлен на русском и английском языках. В случае расхождений между версиями документа на русском и английском языках, текст на русском языке имеет преимущественную силу.