

ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА»	Генеральна СОП	Редакція: 2
	Комерційна політика	Дата введення: <u>31.01.2019</u>
		Термін дії:
		Сторінки 1 з 22

Генеральна
Стандартна Операційна Процедура

КОМЕРЦІЙНА ПОЛІТИКА

Список розповсюдження:

1. Всі структурні підрозділи підприємства



ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА»	Генеральна СОП	Редакція: 2
	Комерційна політика	Дата введення: 31.01.2019
		Термін дії:
		Сторінки 2 з 22

1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

1.1. Діяльність

ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА» є вітчизняним виробником високоякісних лікарських засобів (далі - «Фармацевтична продукція»).

1.2. Стандарти ведення бізнесу

Діяльність ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА» 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 є основною метою діяльності ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА». Діяльність ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА» базується на таких принципах (далі - «Стандарти ведення бізнесу»):

1.2.1. Якість

При виробництві Фармацевтичної продукції ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА» дотримується суворих міжнародних і національних стандартів якості, реалізуючи і застосовуючи високі технології і постійно прагнучі поліпшити процедури внутрішнього контролю якості продукції. З метою забезпечення стабільності Фармацевтичної продукції протягом усього терміну її придатності ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА» дотримується спеціальних вимог до її зберігання і транспортування.

1.2.2. Законність

Діяльність ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА», співробітників, підрядників, а також будь-яких інших осіб, залучених до розробки та розповсюдження продукції ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА», повинна здійснюватися у суворій відповідності до вимог чинного законодавства.

ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА» здійснює свою діяльність із суворим дотриманням норм українського законодавства, в тому числі цивільного, господарського, податкового, антикорупційного та антимонопольного, законодавства про рекламу, обіг лікарських засобів, основ законодавства про охорону здоров'я та всіх інших застосованих нормативних актів України.

Компанія відзначає, що протягом останніх років в законодавстві України, включаючи Кримінальний кодекс України, Кодекс України про адміністративні правопорушення, Закон України № 1700-VII «Про запобігання 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.

Компанія зобов'язується діяти обачно при виборі осіб, з якими вона буде співпрацювати (далі - «Покупці»), таким чином, вибору будь-якого Покупця повинна передувати комплексна перевірка.

З урахуванням зазначеного вище, для уникнення та запобігання значних юридичних, репутаційних і фінансових ризиків для Компанії, Компанія інформує своїх Покупців про вимоги щодо протидії корупції



ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА»	Генеральна СОП	Редакція: 2
	Комерційна політика	Дата введення: 31.01.2019
		Термін дії:
		Сторінки 3 з 22

(хабарництву) та ділової етики, 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, ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА» 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 від місця виробництва до пацієнта.

1.2.4. Інновації

ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА» проводить значну науково-дослідну роботу і щорічно витрачає значні кошти на розробку нових препаратів. ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА» 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. Фармаконагляда

Одним з найголовніших завдань ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА» є забезпечення споживачів якісними, ефективними та безпечними лікарськими засобами. Тому компанія здійснює постійний моніторинг за обігом лікарських засобів при їх медичному застосуванні для виявлення, вивчення, та усунення будь-яких нетипових проявів.

1.2.6. Прозорість

У своїй діяльності ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА» 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 ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА», включаючи інформацію про критерії, що застосовуються при виборі та оцінці комерційних партнерів, залучених до дистрибуції та реалізації Фармацевтичної продукції.

1.2.7. Заборона дискримінації

Діяльність ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА» 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 ТОВ «ФЗ



ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА»	Генеральна СОП	Редакція: 2
	Комерційна політика	Дата введення: 31.01.2019
		Термін дії:
		Сторінки 4 з 22

«БІОФАРМА» 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 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 застосовуватиме 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 ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА», 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.



ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА»	Генеральна СОП	Редакція: 2
	Комерційна політика	Дата введення: 31.01.2019
		Термін дії:
		Сторінки 5 з 22

2.2. Регулювання процесу відбору Покупців
При відборі/підтвердженні Покупців Компанія керується:
2.2.1. Чинним законодавством України;
2.2.2. Цією Політикою.
2.3. Орган Компанії, уповноважений проводити комплексну перевірку відповідності Покупців нормам етики та стандартам ведення бізнесу
2.3.1. Проведення перевірки Покупців є обов'язком Комітету з комплексної перевірки благонадійності (далі - «Комітет»).
2.3.2. Склад Комітету формується згідно з внутрішнім актом Компанії (наприклад, наказом директора).
2.3.3. До моменту створення Комітету, обов'язки з проведення комплексної перевірки відповідності Покупців нормам етики та стандартів ведення бізнесу покладається на відповідні структурні підрозділи Компанії (відповідно до напрямків їх діяльності).
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 три роки з дати першої Перевірки Покупця щодо чинних договорів з Покупцями - з ініціативи Компанії.
2.6. Критерії відбору Покупців
Компанія використовує такі критерії відбору Покупців: юридична, комерційна, фінансова, репутаційна і



ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА»	Генеральна СОП	Редакція: 2
	Комерційна політика	Дата введення: 31.01.2019
		Термін дії:
	Сторінки	6 з 22

антикорупційна прийнятність.

2.6.1. Юридична прийнятність

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

2.6.1.1. Наявність належної державної реєстрації Покупця як юридичної особи або фізичної особи-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.

2.6.2. Комерційна прийнятність

Комерційна прийнятність Покупця визначається наявністю у нього необхідних дозволів і 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 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 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), і його зауваження до певних умов стандартного договору, якщо вони будуть прийняті, не призведуть до порушення Компанією своїх політик та/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. Критеріями фінансової прийнятності Покупця є такі:

2.6.3.1. Покупець своєчасно та в повному обсязі подає податкові декларації та іншу звітність відповідно до



ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА»	Генеральна СОП	Редакція: 2
	Комерційна політика	Дата введення: 31.01.2019
		Термін дії:
		Сторінки 7 з 22

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. ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА» має репутацію соціально відповідального і законслухняного виробника Фармацевтичної продукції. Завдяки цій репутації, як спеціалісти охорони здоров'я, так і пацієнти ставляться до ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА» з довірою. Ці відносини сприяють зростанню продажів Фармацевтичної продукції і зростанню фінансових результатів, що, в свою чергу, дозволяє ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА» 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 матиме репутація Покупця та його пов'язаних осіб, залучених до дистрибуції Фармацевтичної продукції, несприятливий вплив на репутацію ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА». В цілях цієї Політики під «пов'язаними особами» розуміються юридичні та фізичні особи, які вважаються пов'язаними згідно з вимогами чинного 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, посадових осіб Покупця або Пов'язаної особи Покупця, 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. Відсутність винесених уповноваженим органом у відношенні Покупця або Пов'язаних осіб рішень про порушення вимог антимонопольного законодавства або законодавства, що регулює



ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА»	Генеральна СОП	Редакція: 2
	Комерційна політика	Дата введення: 31.01.2019
		Термін дії:
		Сторінки 8 з 22

постачання товарів для державних і муніципальних потреб.

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.

2.6.5.2. Критеріями антикорупційної прийнятності є такі:

2.6.5.2.1. Відсутність інформації про генерального директора (керівника), головного бухгалтера 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. Відсутність інформації про Покупця щодо підкупу, незаконної діяльності або будь-яких проявів дискримінації.

2.7. Порядок здійснення Перевірки

2.7.1. Етапи відбору Покупців

2.7.1.1. Компанія направляє запит Покупцеві про подання документів та інформації;

2.7.1.2. Проведення Перевірки Компанією;

2.7.1.3. Розгляд Комітетом результатів Перевірки;

2.7.1.4. Розгляд Комітетом документів;

2.7.1.5. Винесення Комітетом рекомендацій;

2.7.1.6. Доведення рішення Компанії до відома Покупця.

2.7.2. Процедура подачі заявок

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

2.7.2.2.1. Заповнену Заявку на проведення перевірки завірену підписом уповноваженої особи та печаткою



ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА»	Генеральна СОП	Редакція: 2
	Комерційна політика	Дата введення: 31.01.2019
		Термін дії:
		Сторінки 9 з 22

Покупця (далі – «Заявка»);
2.7.2.2.2. Витяг з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань або його копію, завірену підписом уповноваженої особи та печаткою Покупця (сформований на дату подачі Заявки);
2.7.2.2.3. Виписку з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань, або її копію, завірену підписом уповноваженої особи та печаткою Покупця (чинної на дату подачі Заявки);
2.7.2.2.4. Копії установчих документів з усіма змінами та доповненнями чинних на дату подачі Заявки, засвідчені підписом уповноваженої особи та печаткою Покупця (копію опису з кодом, що дає можливість доступу до результатів надання адміністративних послуг у сфері державної реєстрації, зокрема до установчих документів юридичної особи);
2.7.2.2.5. Копію документу про взяття на облік Покупця в податковому органі та свідоцтва (витягу) платника ПДВ (при наявності 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 (чинних на дату подачі Заявки);
2.7.2.2.6. Копії документів, що підтверджують призначення на посаду генерального директора (керівника) та головного бухгалтера (протокол загальних зборів, наказ про призначення на посаду), завірені підписом уповноваженої особи та печаткою Покупця;
2.7.2.2.7. Копію чинної ліцензії на здійснення фармацевтичної діяльності (оптової та (якщо є) роздрібною торгівлі лікарськими засобами), завірену підписом уповноваженої особи та печаткою Покупця;
2.7.2.2.8. Перелік складських приміщень Покупця (із зазначенням місця їх розташування), завіреним підписом уповноваженої особи та печаткою Покупця;
2.7.2.2.9. Перелік поточних судових проваджень (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);
2.7.2.2.10. 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);
2.7.2.2.11. Лист з підтвердженням відсутності протягом останнього року, що передує даті подачі Заявки, 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);



ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА»	Генеральна СОП	Редакція: 2
	Комерційна політика	Дата введення: 31.01.2019
		Термін дії: Сторінки

2.7.2.2.12. Копію бухгалтерського балансу і звіту про фінансові результати за звітний період, що передує даті подачі заявки (завірені підписом уповноваженої особи та печаткою Покупця);
2.7.2.2.13. Розрахунок чистих активів Покупця, завіреним підписом уповноваженої особи та печаткою Покупця (на дату подачі Заявки);
2.7.2.2.14. Документ, що підтверджує стан розрахунків платника податків з податковими органами щодо податків, зборів та внесків, завіреним підписом уповноваженої особи та печаткою Покупця (на дату подачі Заявки);
2.7.2.2.15. Виписку з Єдиного реєстру підприємств, щодо яких порушено провадження у справі про банкрутство, або її копію, завіреним підписом уповноваженої особи та печаткою Покупця (чинної на дату подачі Заявки);
2.7.2.2.16. Копії внутрішніх документів Покупця, що засвідчують антикорупційну прийнятність Покупця, завірені підписом уповноваженої особи та печаткою Покупця;
2.7.2.3. Для уникнення сумнівів, копії всіх документів, що надаються Покупцем в ході Перевірки, повинні бути завірені підписом уповноваженої особи та печаткою Покупця; всі довідки і пояснення повинні бути підписані уповноваженою особою та скріплені печаткою.
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.
2.7.2.5. Заявка та інші документи направляються в Компанію рекомендованим листом або кур'єрською службою на ім'я Заступника директора з маркетингу та продажів 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. Проведення Перевірки
2.7.3.1. Перевірка полягає в оцінці Покупця Компанією на відповідність зазначеним у п. 2.6 критеріям відбору.
2.7.3.2. Перевірка може бути ініційована тільки після отримання Компанією від Покупця всіх належним чином представлених Документів.
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. Компанія має право перевіряти подану інформацію на підставі даних, що містяться в публічних джерелах, таких як Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань, Єдиний реєстр підприємств, щодо яких порушено провадження у справі про



ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА»	Генеральна СОП	Редакція: 2
	Комерційна політика	Дата введення: 31.01.2019
		Термін дії:
		Сторінки 11 з 22

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, інші загальнодоступні джерела, а також іншими не забороненими законодавством способами.
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. За результатами проведення Перевірки Комітет надає одну з таких рекомендацій:
2.7.3.6.1. Рекомендувати залучення Покупця до співпраці в якості ділового партнера або продовження ділових відносин з Покупцем;
2.7.3.6.2. 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 додаткових засобів контролю, в тому числі шляхом включення до Договору поставки з Покупцем розширеного антикорупційного застереження;
2.7.3.6.3. Рекомендувати відмовити в залученні Покупця до співпраці в якості ділового партнера або припинити дію існуючого договору.
2.7.3.7. Протягом 10 (десяти) робочих днів з моменту прийняття остаточного рішення Компанія офіційно повідомляє Покупця і надає вмотивоване рішення електронною поштою, факсом або поштою.
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;
2.7.4.1.3. Якщо Покупець надає неповну інформацію без поважної причини для утримання відсутньої інформації.
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



ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА»	Генеральна СОП	Редакція: 2
	Комерційна політика	Дата введення: 31.01.2019
		Термін дії: Сторінки

негативний вплив на цілісність бізнесу Компанії.

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.

3. КОМЕРЦІЙНІ УМОВИ ПОСТАВКИ

3.1. Види поставок

3.1.1. Компанія здійснює продаж Фармацевтичної продукції Покупцям, які продають Продукцію Компанії за двома основними каналами поставок:

- комерційним;
- державним.

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.

Ця Політика не розповсюджує свою дію на участь Компанії у публічних закупівлях (закупівлях, відповідно до Закону України «Про публічні закупівлі» від 25 грудня 2015 року № 922-VIII (зі змінами та доповненнями), та таких, що здійснюються спеціалізованими організаціями, які здійснюють закупівлі шляхом застосування будь-якої з процедур, передбачених чинним законодавством України або процедур та правил спеціалізованих організацій, замовником яких є Міністерство охорони здоров'я України).

3.1.3. Комерційний канал поставок означає поставки Фармацевтичної продукції Покупцям компаніям оптової торгівлі, для наступної реалізації аптечним закладам, або безпосередньо аптечним закладам, або приватним закладам охорони здоров'я. 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 мають бути викладені у Додатку до цієї Політики, що окремо затверджується Компанією. Правила, які застосовуються щодо державного каналу поставок, наводяться в такому Додатку, а також містяться в цьому Розділі 3, де це прямо вказано.

3.1.5. Щодо державного каналу поставок Компанія та Покупець можуть укласти окремий договір, ідентичний Договору поставки, що також враховує особливості для державного каналу поставок, для спрощення адміністрування поставок по кожному каналу. У цьому випадку умови обох договорів можуть передбачати залежність умов оплати і постачання за одним договором від фактичного виконання за іншим договором.

3.1.6. Компанія залишає за собою право здійснювати поставку продукції неприбутковим організаціям, з



ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА»	Генеральна СОП	Редакція: 2
	Комерційна політика	Дата введення: 31.01.2019
		Термін дії: Сторінки

подальшою передачею продукції для благодійних цілей. Для цілей поставки Компанія і Покупець укладають окремий договір. Правила, які застосовуються щодо поставки неприбутковим організаціям, наводяться в окремому Додатку цієї Політики.

3.2. Умови оплати

3.2.1. За загальним правилом, Компанія здійснює постачання Фармацевтичної продукції Покупцям на умовах відстрочення платежу на 30 календарних днів з дати виставлення рахунку (накладної). Це правило застосовується окрім як у випадках, коли у Компанії є обґрунтовані сумніви (що визначається на власний розсуд Компанії) щодо фінансової надійності та/або платоспроможності Покупця і вона приймає рішення (на свій розсуд), що співробітництво з таким Покупцем може здійснюватися лише із застосуванням умов оплати, зазначених у п. 3.2.2 нижче (протягом періоду, визначеного Компанією, або на постійній основі).

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

- (і) передплата, тобто оплата у повному обсязі до відвантаження. У такому випадку, відвантаження Фармацевтичної продукції здійснюється лише за умови здійснення Покупцем такої попередньої оплати (зарахування коштів на банківський рахунок Компанії); або
- (ii) відстрочення платежу на 30 календарних днів з дати виставлення рахунку (накладної).

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

3.2.3.1. До 120 днів у разі виведення на ринок або повторного виведення на ринок Фармацевтичної продукції (при цьому, відповідне платіжне зобов'язання Покупця не обов'язково має бути забезпечено банківською гарантією). Конкретний строк для оплати, що пропонується Покупцям в межах цього ліміту, визначається відповідно до пункту 3.5 цієї Політики.

3.2.3.2. Як визначається керівництвом Компанії на індивідуальній основі у виняткових ситуаціях, пов'язаних із задокументованими регуляторними питаннями (наприклад, зупинення обігу Фармацевтичної продукції, придбаної Покупцем у Компанії, через те, що Компанія не перереєструвала таку Фармацевтичну продукцію, у зв'язку з тимчасовою забороною обігу Фармацевтичної продукції через питання якості тощо), або у інших обставинах, коли застосування звичайних строків оплати може призвести до зупинки поставок та поставити під загрозу доступність Фармацевтичної продукції для пацієнтів (наприклад, тривалі періоди державних свят, очікувані зміни у законодавстві тощо).

3.2.4. Кредитні ліміти для Покупців 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 (фінансової) політики Компанії (коли і якщо така Політика буде затверджена).

До затвердження Кредитної (фінансової) політики Компанії, встановити кредитний ліміт у розмірі 250 000 грн. для Покупців (дистриб'юторів) комерційного каналу поставок, ринкова частка яких складає менше ніж 10%, у випадку обрання ними умов оплати товару з відстрочкою платежу (якщо інше не буде



ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА»	Генеральна СОП	Редакція: 2
	Комерційна політика	Дата введення: 31.01.2019
		Термін дії:
		Сторінки 14 з 22

передбачено наказом директора Компанії).

3.2.5. У випадку, якщо Фармацевтична продукція постачається Покупцю на умовах відстрочення платежу та платіжні зобов'язання Покупця не забезпечені банківською гарантією, Компанія може встановлювати ліміт на сукупну непогашену та незабезпечену заборгованість Покупця перед Компанією, з урахуванням попередньої платіжної дисципліни Покупця. Компанія може відмовити Покупцю в поставці Фармацевтичної продукції на умовах незабезпеченого відстроченого платежу, якщо така поставка призведе до перевищення зазначеного ліміту.

3.2.6. З метою збільшення строків оплати, 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, або узгодженої у специфікаціях, які є додатками до Договорів поставки.

3.3.3. Знижка надається в момент відвантаження (передачі) Фармацевтичної продукції із зазначенням зменшеної ціни продукції у відвантажувальних документах. При цьому, знижка не змінює вартість раніше відвантаженої продукції. 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 державного каналу поставок, порядок їх розрахунку та пов'язані процедури визначаються в Додатку до цієї Політики, який окремо затверджується Компанією.

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

3.3.6. Зміст Додатку №1 та Додатку №2, що визначає комерційні умови поставки для державного каналу, 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.

3.3.7. Компанія надає тільки ті знижки, які прямо вказані в Додатку №1 та Додатку №2 до цієї Політики,



ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА»	Генеральна СОП	Редакція: 2
	Комерційна політика	Дата введення: 31.01.2019
		Термін дії:
		Сторінки 15 з 22

що визначає комерційні умови поставки для державного каналу, за винятком спеціальних акцій / проектів, що організовуються в індивідуальному порядку відповідно до наказу директора Компанії.

3.4. Надання знижок

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. Знижки за виконання планових показників можуть надаватися лише у випадку досягнення Покупцем планових показників, визначених Договором поставки (або додатком до нього) або відповідно до Договору поставки. Покупці мають надавати Компанії дані (у форматі, що вимагається Компанією), які є необхідними для перевірки виконання встановлених Компанією планових показників.

3.4.4. Дотримання встановлених Компанією планових показників оцінюється на основі даних Компанії або Покупця (в залежності від випадку), які можна перевірити, відповідно до єдиного алгоритму, що використовується для всіх Покупців.

3.4.5. 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, або розпорядчих документах Компанії.

3.5. Виведення і повторне введення Фармацевтичної продукції на ринок

3.5.1. Кампанії з виведення на ринок організовуються стосовно Фармацевтичної продукції (або розширення її лінії), яку було вперше поставлено на ринок не раніше ніж за 2 (два) роки до початку зазначеної кампанії з виведення на ринок.

3.5.2. Кампанії з повторного виведення на ринок і Фармацевтична продукція, щодо якої вони здійснюються, визначаються наказом директора Компанії.

3.5.3. Конкретні умови таких кампаній встановлюються в пропозиціях щодо них, які надсилаються Покупцям (далі - «Пропозиції») і затверджуються наказом директора 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 виведення на



ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА»	Генеральна СОП	Редакція: 2
	Комерційна політика	Дата введення: 31.01.2019
		Термін дії:
		Сторінки 16 з 22

ринок/повторного виведення 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 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. Об'єм замовлення

3.7.1. Для забезпечення договірних відносин з Покупцями, покриваючих витрати на виробництво та зберігання продукції, процесу забезпечення якості, ведення документації, оброку платежів, клієнтське обслуговування, правову підтримку, управління ключовими клієнтами, комплексні перевірки, кредитний контроль, тренінги та інше, компанія ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА» зберігає за собою право відмовити у обробці будь-якого замовлення на суму меншу ніж 250 000 грн. (з урахуванням знижок без ПДВ).

3.7.2. Компанія ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА» зберігає за собою право у односторонньому порядку відмовитись від договору з будь-яким Покупцем, якщо, за договором постачання, загальна сума замовлень за рік менша ніж 1 000 000 грн. (з урахуванням знижок без ПДВ).

3.7.3. Компанія ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА» зберігає за собою право у односторонньому порядку відмовитись від договору з будь-яким Покупцем, якщо, за договором постачання, комерційна діяльність (замовлення продукції) відсутня більше ніж 6 місяців.

3.7.4. Компанія ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА» зберігає за собою право на постачання товарів одному і тому ж Покупцю не більше двох разів на тиждень.

3.8. Ціноутворення

3.8.1. Продукція реалізується по ціні, встановленій в прайс-листі Компанії, який є єдиний для всіх Покупців.

3.8.2. Враховуючи собівартість виробництва, а також ситуацію на фармацевтичному ринку України, Компанія вправі змінювати вартість Продукції в односторонньому порядку. У випадку зміни прайс-листа Компанія повідомляє про це Покупців за 3 календарні дні.

3.9. Заключні положення

3.9.1. Інші питання поставок Фармацевтичної продукції в частині, що не суперечить цій Політиці,



ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА»	Генеральна СОП	Редакція: 2
	Комерційна політика	Дата введення: <u>31.01.2019</u>
		Термін дії: Сторінки 17 з 22

регулюються внутрішніми актами Компанії.

3.9.2. Дана Політика починає діяти з дати підписання, вказаної в цій Політиці.

3.9.3. Компанія ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА» вправі вносити зміни в даній Політиці, у зв'язку з бізнес-потребами, а також у випадку змін чинного законодавства.



ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА»	Генеральна СОП	Редакція: 2
	Комерційна політика	Дата введення: 31.01.2019
		Термін дії:
		Сторінки

Додаток №1. СИСТЕМА ЗНИЖОК, ЩО НАДАЮТЬСЯ ПОКУПЦЯМ КОМПАНІЇ ДЛЯ КОМЕРЦІЙНОГО КАНАЛУ ПОСТАВОК

Цей Додаток №1 стосується виключно комерційного каналу поставок.

Логістична знижка

1. Логістична знижка спрямована на те, щоб сприяти придбанню Покупцями Фармацевтичної продукції Компанії на умовах самовивозу (ex works), в результаті чого Покупці беруть на себе відповідальність за транспортування Фармацевтичної продукції зі складу(-ів) Компанії, приймаючи всі ризики, пов'язані з її втратою і пошкодженням після відвантаження зі складу(-ів) Компанії.

2. Логістична знижка складає 0,5% від вартості фактичної поставки, у разі якщо Покупець явно обрав поставку на умовах самовивозу (ex works) в Договорі поставки.

Знижка за попередню оплату

1. Знижка за оплату Фармацевтичної продукції в повному обсязі до її відвантаження (далі - «Знижка за попередню оплату»), призначена попередити формування дефіциту грошових коштів і витрат на кредитне фінансування Компанії.

2. Знижка за попередню оплату становить 4% від вартості фактичної поставки у випадку, якщо Покупець прямо погодився на попередню оплату, тобто оплату в повному обсязі до відвантаження, в Договорі поставки або в замовленні на поставку.

3. У випадку, якщо Покупець обрав попередню оплату, Фармацевтична продукція відвантажується за умови здійснення такої попередньої оплати Покупцем (зарахування коштів на банківський рахунок Компанії).

4. Знижка за попередню оплату може бути надана лише якщо в Покупця немає простроченої заборгованості на дату надання Знижки за попередню оплату. Ці умови повинні міститися в Договорі поставки.

Знижка для нових продуктів

1. Знижка за участь у кампаніях з виведення або повторного виведення Фармацевтичної продукції на ринок (далі - «Знижка для нових продуктів») спрямована на забезпечення доступності виведеної та повторно виведеної на ринок Фармацевтичної продукції для кінцевих споживачів. Знижка для нових продуктів може бути запропонована Покупцям (на рівних умовах) як частина кампанії з виведення або повторного виведення на ринок Фармацевтичної продукції згідно з пунктом 3.5 Політики.

2. Якщо вона надається в рамках кампанії з виведення або повторного виведення Фармацевтичної продукції на ринок, Знижка для нових продуктів надається в момент фактичної поставки Фармацевтичної



ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА»	Генеральна СОП	Редакція: 2
	Комерційна політика	Дата введення: 31.01.2019
		Термін дії: Сторінки

продукції і складатиме до 7% від вартості фактичної поставки такої Фармацевтичної продукції. При цьому інші знижки, що передбачені чинною Політикою, не надаються.

3. Знижка для нових продуктів може надаватися додатково або альтернативно до продовженого строку оплати для Фармацевтичної продукції, яка виводиться або повторно виводиться на ринок, як дозволено цією Політикою.

Знижка за термін придатності

1. Компанія може надавати знижки на Фармацевтичну продукцію з обмеженим терміном придатності (далі - «ОТП») для сприяння продажу Фармацевтичної продукції з ОТП (далі - «Знижка за термін придатності»).

2. Знижка за термін придатності змінює вартість Фармацевтичної продукції в момент відвантаження і вказується в товаросупровідних документах та рахунку (накладній).

3. Основою розрахунку Знижки за термін придатності є ціна згідно прайс-листа Компанії для комерційного каналу поставок.

4. Рішення щодо надання Знижки за термін придатності Покупцям приймається Кредитним комітетом Компанії у кожному конкретному випадку. Якщо таке рішення прийняте, знижка надається всім Покупцям на однакових умовах. При визначенні розміру Знижки за термін придатності Кредитний комітет Компанії керується Таблицею 1.

Таблиця 1

Термін придатності, що залишився	Відсоток знижки від ціни прайс-листа
Від 12 місяців до 10 місяців	До 30%
Від 9 місяців до 6 місяців	До 50%
Від 5 місяців до 3 місяців	До 70%
Менше 2-х місяців	До 98%

5. Якщо Компанія приймає рішення надати Знижку за термін придатності у розмірі 30% або більше на поставку Фармацевтичної продукції відповідно до Таблиці 1 вище, така знижка складатиме максимальний розмір сукупної знижки, що може бути надана на відповідну поставку, та інші знижки, передбачені цією Політикою, не застосовуватимуться.



ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА»	Генеральна СОП	Редакція: 2
	Комерційна політика	Дата введення: 31.01.2019
		Термін дії:
	Сторінки	20 з 22

Додаток №2. ЗНИЖКИ, ЩО НАДАЮТЬСЯ ПОКУПЦЯМ КОМПАНІЇ У РАЗІ ЗАКУПІВЛІ ПРОДУКЦІЇ ЗА РАХУНОК БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ

1. Цей Додаток стосується виключно поставок для потреб ЛПУ за рахунок коштів державного та/або місцевого бюджетів (державний канал поставок).

Розуміючи життєву важливість Фармацевтичної продукції ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА» для пацієнтів, для уникнення сумнівів, передбачені даним додатком знижки застосовуються виключно з метою забезпечення доступу якнайбільшого числа пацієнтів до Фармацевтичної продукції, що закуповуються за бюджетні кошти.

Порядок визначення остаточної ціни продажу Фармацевтичної продукції

2. Розмір знижки

Знижки, що можуть бути надані на Фармацевтичну продукцію Покупцям, яка є предметом закупівлі за державні кошти:

2.1. Логістична знижка

Логістична знижка спрямована на те, щоб сприяти придбанню Покупцями Фармацевтичної продукції Компанії на умовах самовивозу (ex works), в результаті чого Покупці беруть на себе відповідальність за транспортування Фармацевтичної продукції зі складу(-ів) Компанії, приймаючи всі ризики, пов'язані з її втратою і пошкодженням після відвантаження зі складу(-ів) Компанії.

Логістична знижка складає 0,5% від вартості фактичної поставки, у разі якщо Покупець явно обрав поставку на умовах самовивозу (ex works) в Договорі поставки.

2.2. Знижка за попередню оплату

Знижка за оплату Фармацевтичної продукції в повному обсязі до її відвантаження (далі - «Знижка за попередню оплату»), призначена попередити формування дефіциту грошових коштів і витрат на кредитне фінансування Компанії.

Знижка за попередню оплату становить 4% від вартості фактичної поставки у випадку, якщо Покупець прямо погодився на попередню оплату, тобто оплату в повному обсязі до відвантаження, в Договорі поставки або в замовленні на поставку.

У випадку, якщо Покупець обрав попередню оплату, Фармацевтична продукція відвантажується за умови здійснення такої попередньої оплати Покупцем.

3. Ініціація процесу надання знижки

Ініціювання процесу надання знижки відбувається на підставі Листа (Запиту) Покупця, погодженого Директором з бюджетних продажів. Лист Покупця повинен містити детальну інформацію щодо закупівлі



ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА»	Генеральна СОП	Редакція: 2
	Комерційна політика	Дата введення: 31.01.2019
		Термін дії:
		Сторінки 21 з 22

(ідентифікатор процедури закупівлі, найменування замовника процедури публічної закупівлі, предмет закупівлі, умови поставки та оплати, та інше).

Ціна Фармацевтичної продукції визначається на підставі діючого на дату подання Покупцем Листа (Запиту) прайс-листа Компанії.

4. Умови надання знижки

4.1. Знижка надається на рівних умовах всім Покупцям, які звернулися до Компанії з відповідним Запитом та з ким у ТОВ «ФЗ «БІОФАРМА» на момент проведення процедури публічної закупівлі укладений Договір поставки.

4.2. Остаточна ціна Фармацевтичної продукції (з урахуванням знижки), по якій продукція, з якою Покупець переміг в процедурі публічної закупівлі, буде йому відвантажена, оголошується Компанією шляхом направлення Покупцю відповідної, підписаної зі своєї Сторони, Специфікації до Договору поставки.

5. погодження знижки

Знижка затверджується відповідним рішенням Директора з бюджетних продажів, шляхом візування Листа (Запиту) від Покупця – переможця процедури публічної закупівлі.

6. Порядок надання знижки

Знижка надається в момент відвантаження (передачі) Фармацевтичної продукції із зазначенням зменшеної ціни Фармацевтичної продукції у відвантажувальних документах.

7. Відповідальність

Знижки на Фармацевтичну продукцію, що є предметом публічної закупівлі, повинні Покупцем враховуватись в ціноутворенні. Нарахування Покупцем націнки має відбуватися у відповідності до вимог чинного законодавства України.

8. Гарантія поставки

На запит Покупця, Компанія може надати гарантійний лист або інше підтвердження можливості поставки Фармацевтичної продукції для державного каналу поставок, якщо такі документи вимагаються за умовами відповідної процедури публічної закупівлі. Рішення щодо надання таких листів або інших підтверджень приймається Компанією, враховуючи можливості виробництва на відповідний момент, логістичні фактори та інші об'єктивні обставини.

