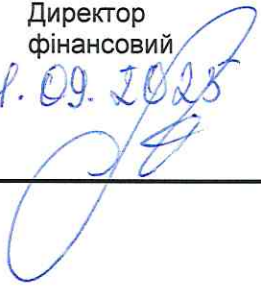
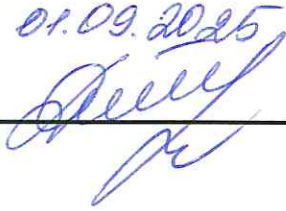


<i>Розробив</i>	Коренухін О.Ю.	<i>Погодив</i>	Дорошенко М.О.	<i>Затвердив</i>	Квашук В.І.
<i>Посада</i>	Директор фінансовий	<i>Посада</i>	Головний бухгалтер	<i>Посада</i>	Директор
<i>Дата</i>	01.09.2025	<i>Дата</i>	01.09.2025	<i>Дата</i>	1.09.2025
<i>Підпис</i>		<i>Підпис</i>		<i>Підпис</i>	

КОМЕРЦІЙНА ПОЛІТИКА ТОВ «Біокодекс Україна»

ЗМІСТ

1. ВСТУП.....	3
2. ЦІЛІ ТА СФЕРА ЗАСТОСУВАННЯ.....	3
3. ТЕРМІНИ ТА СКОРОЧЕННЯ.....	3
4. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ.....	4
5. СТАНДАРТИ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ.....	5
6. КРИТЕРІЇ ПЕРЕВІРКИ ПОКУПЦІВ.....	7
7. ПРОЦЕДУРА ПРОВЕДЕННЯ ПЕРЕВІРКИ.....	10
8. КОМЕРЦІЙНІ УМОВИ ПОСТАВКИ	15
9. ЗАКЛЮЧНІ ПОЛОЖЕННЯ	17

1. ВСТУП

- 1.1. ТОВ «БІОКОДЕКС УКРАЇНА» (далі — Компанія) є офіційним представником міжнародної групи Biocodex, незалежної сімейної фармацевтичної компанії з понад 75-річною історією. Група Biocodex реалізує інноваційні медичні рішення та продукти у понад 100 країнах світу.
- 1.2. З 2014 року Компанія забезпечує український ринок лікарськими засобами, дієтичними добавками, медичними виробами та косметичною продукцією.
- 1.3. Одним із ключових пріоритетів Компанії є турбота про здоров'я споживачів, що передбачає безумовне дотримання вимог щодо якості та безпеки продукції — як на етапі її виробництва, так і під час транспортування, зберігання та реалізації в межах українського ринку.
- 1.4. Компанія приділяє особливу увагу вибору Покупців, що здійснюють оптову торгівлю лікарськими засобами, дієтичними добавками, медичними виробами та косметичною продукцією.. До співпраці затверджуються виключно ті партнери, які мають підтверджену здатність дотримуватися регуляторних вимог, забезпечувати безперервність операційних процесів, належну логістику, надійність у виконанні договірних зобов'язань і репутаційну доброчесність.
- 1.5. З метою забезпечення прозорості, об'єктивної та уніфікованої взаємодії з Покупцями, Компанія впроваджує чітко визначені Критерії вибору, викладені в цій Комерційній політиці як обов'язкову основу для прийняття рішень щодо співпраці.

2. ЦІЛІ ТА СФЕРА ЗАСТОСУВАННЯ

- 2.1. Метою цієї Політики є встановлення прозорих і уніфікованих правил взаємодії з усіма Покупцями під час закупівлі та дистрибуції продукції Компанії на території України відповідно до вимог чинного законодавства.
- 2.2. Ця Політика є обов'язковою для застосування Компанією у відносинах з Покупцями та є єдиною для всіх Покупців (наявних та потенційних). Компанія забезпечує, щоб всі Покупці мали рівний доступ до цієї Політики, зі змінами та доповненнями до неї.

3. ТЕРМІНИ ТА СКОРОЧЕННЯ

Терміни / Скорочення	Визначення
Договір	Господарський договір, що укладається між Компанією та Покупцем, відповідно до якого Компанія продає (поставляє) Покупцю Продукцію як оптовий постачальник (здійснює Оптову торгівлю). Цей договір укладається за стандартною (типовою) формою Компанії, якщо інше не передбачено цією Політикою або іншими актами Компанії
Компанія	ТОВ «БІОКОДЕКС УКРАЇНА», юридична особа, яка зареєстрована

	відповідно до законодавства України, єдиним власником (засновником) якої є Biocodex S.A.S. Компанія є юридичною особою, що зареєстрована відповідно до законодавства України та знаходиться на обліку в податкових органах України. Засновником Компанії є французька компанія БІОКОДЕКС. Основним видом діяльності Компанії є оптова торгівля фармацевтичними товарами.
Біокодекс	Група компаній Біокодекс, на чолі якої стоїть Biocodex S.A.S., юридична особа, що створена та діє відповідно до законодавства Франції.
Перевірка	Процес комплексної перевірки, під час якої здійснюється аналіз документів та інформації про потенційного або наявного Покупця на відповідність критеріям, що передбачені Політикою.
Продукція	Лікарські засоби, дієтичні добавки, косметичні засоби, медичні вироби Біокодекс або інших суб'єктів, які уповноважили Компанію здійснювати Імпорт та/або Оптову торгівлю в Україні.
Пов'язані особи	Фізичні, юридичні особи або утворення без статусу юридичної особи, які здатні прямо або опосередковано впливати на діяльність один одного або на діяльність інших осіб, яких вони представляють
Покупці	Суб'єкти оптової або роздрібної торгівлі Продукцією з відповідними ліцензіями, лікувально-профілактичні заклади (заклади охорони здоров'я) або юридичні особи, структурними підрозділами яких є лікувально-профілактичні заклади (заклади охорони здоров'я), які закуповують Продукцію через Компанію.
Програма реімбурсації	Офіційна програма, згідно з якою пацієнти можуть отримати певні лікарські засоби безоплатно або з частковою доплатою. Вартість цих препаратів компенсується аптечним закладам за рахунок коштів державного бюджету, Національної служби здоров'я України (НСЗУ) або інших джерел фінансування.
Споживач	Фізична особа, що купує продукцію для особистого використання, не з метою перепродажу.
Уповноважені працівники	Працівники Компанії, які уповноважені проводити Перевірку відповідності потенційних та наявних Покупців на відповідність критеріям, що передбачені Політикою.

4. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

- 4.1. Компанія гарантує рівні умови співпраці для всіх Покупців за наявності еквівалентних комерційних параметрів (категорія Покупця, спосіб оплати, умови постачання, географія доставки, підтверджений обсяг замовлення) та забезпечує відкритість, прозорість та доступність до ознайомлення Покупців з цими умовами Відхилення можливі лише на підставі об'єктивних і заздалегідь визначених критеріїв або у випадках, передбачених законодавством (наприклад, регульовані ціни, державні закупівлі, програми реімбурсації).
- 4.2. У своїй діяльності, зокрема при побудові відносин та співпраці з партнерами-дистриб'юторами, Компанія неухильно керується та суворо дотримується вимог чинного законодавства України.
- 4.3. Одним із ключових аспектів роботи Компанії є забезпечення відповідності всіх процесів дистрибуції Стандартам належної практики дистрибуції (Good Distribution

Practice – GDP), що є фундаментальною вимогою для гарантування якості та безпеки продукції на шляху до кінцевого споживача..

- 4.4. Ніщо в цій Політиці не повинно розумітися чи тлумачитися таким чином, щоб це призвело до застосування практик або підходів, що суперечать чинним законам та іншим нормативно-правовим актам України, з урахуванням змін, які можуть бути внесені з часом.
- 4.5. Якщо будь-яке положення цієї Політики стає таким, що не підлягає застосуванню або може створити ризик порушення Компанією чинного законодавства України, через:
 - 4.5.1. прийняття або внесення змін до будь-якого закону, правила, нормативного акта чи адміністративної практики урядової установи, її департаменту, агентства або регулятора, або судової практики.
 - 4.5.2. зміну загальноприйнятого тлумачення чи застосування будь-якого закону (після затвердження цієї Політики), компанія не застосовуватиме таке положення.
- 4.6. Актуальна редакція Політики оприлюднюється на офіційному вебсайті Компанії. Зміни набирають чинності з дати, вказаної у новій редакції Політики, або з дати публікації (якщо інше не зазначено). Індивідуальні договори оновлюються під час пролонгації або за взаємною згодою сторін у межах цієї Політики.
- 4.7. Для випадків, не врегульованих Політикою, застосовуються норми чинного законодавства України та стандартні договори Компанії.

5. СТАНДАРТИ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

- 5.1. Діяльність Компанії спрямована на доведення до Споживача високоякісних, ефективних, сучасних, безпечних і доступних за ціною Продукції, що впливає на якість життя.
- 5.2. Діяльність Компанії базується на таких основних принципах:

5.2.1. Якість.

При Імпорті та Оптовій торгівлі Компанія суворо дотримується міжнародних і національних стандартів якості, впроваджуючи сучасні технології та постійно вдосконалюючи процедури внутрішнього контролю якості Продукції. З метою забезпечення високого рівня якості протягом усього терміну придатності Компанія також дотримується особливих вимог щодо зберігання та транспортування Продукції.

5.2.2. Законність.

- а) Діяльність Компанії, її працівників, Покупців, а також інших осіб, залучених до Імпорту, Оптової торгівлі та розповсюдження Продукції, повинна здійснюватися у суворій відповідності як до міжнародного, так і до національного законодавства.

- b) Компанія зобов'язується виважено підходити до вибору осіб, з якими співпрацюватиме, зокрема Покупців. Вибір будь-якого Покупця повинен відповідати критеріям, встановленим Компанією та визначеним у цій Політиці.
- c) З огляду на вищезазначене, з метою уникнення та запобігання суттєвим юридичним, репутаційним і фінансовим ризикам для Компанії та інших учасників групи Біокодекс, Компанія інформує своїх комерційних партнерів, зокрема Покупців, про вимоги щодо протидії корупції та ділової етики. За потреби Компанія організовує для них навчання і проводить періодичні перевірки їхньої діяльності. Компанія очікує, що всі її комерційні партнери, зокрема Покупці, будуть готові співпрацювати в цьому питанні. Безпідставна відмова від такої співпраці розглядатиметься як підстава для припинення ділових відносин із відповідним комерційним партнером.

5.2.3. Корпоративна Соціальна Відповідальність.

Як постачальник у сфері охорони здоров'я, Компанія глибоко розуміє важливість своєї Продукції для Споживачів і усвідомлює свою відповідальність перед суспільством. Тому вона робить усе можливе для підтримки програм лікування захворювань, що негативно впливають на якість життя, а також забезпечує безперебійні поставки Продукції від виробництва до Споживача.

5.2.4. Інновації.

Біокодекс активно займається науково-дослідною діяльністю, вкладає значні ресурси в розробку нової Продукції та ставить за мету зробити власні інноваційні рішення доступнішими для Споживачів. Також Біокодекс працює над тим, щоб забезпечити доступ Споживачів до сучасних методів терапії та надавати відповідну інформацію про них.

5.2.5. Фармаконагляд.

Одним з ключових завдань компанії є забезпечення Споживачів якісною, ефективною та безпечною Продукцією, зокрема лікарськими засобами. З цією метою Компанія постійно здійснює моніторинг впливу своїх лікарських засобів, аби вчасно виявляти, досліджувати та усувати будь-які нетипові прояви, побічні явища та/або побічні реакції.

5.2.6. Прозорість.

У своїй діяльності Компанія дотримується принципів рівного доступу до інформації для всіх Покупців, які беруть участь у дистрибуції та реалізації Продукції. Компанія надає необхідну інформацію про Продукцію та її властивості, а також повідомляє всі умови співпраці, включно з критеріями вибору та оцінки Покупців, які залучені до дистрибуції та реалізації Продукції.

5.2.7. Заборона дискримінації.

Компанія дотримується принципів недопущення дискримінації в будь-якому вигляді щодо будь-яких сторін — будь то Покупці, Споживачі чи інші комерційні партнери. Компанія відкрита до співпраці з усіма учасниками фармацевтичного ринку України,

пропонуючи рівні умови взаємодії та застосовуючи однаковий підхід. Компанія не обмежує можливості співробітництва без обґрунтованих причин.

6. КРИТЕРІЇ ПЕРЕВІРКИ ПОКУПЦІВ

- 6.1. З метою дотримання стандартів ведення бізнесу в Україні, Компанія проводить ретельну Перевірку Покупців для співпраці, керуючись встановленими в цій Політиці критеріями. Співпраця здійснюється тільки з тими Покупцями, які відповідають критеріям Компанії та дотримуються її принципів, зокрема стосовно добросовісного ведення бізнесу.
- 6.2. Перевірка застосовується як до потенційних Покупців, так і періодично до наявних Покупців, з якими Компанія вже співпрацює.
- 6.3. За результатами проведення процедури Перевірки, Компанія приймає рішення щодо укладення або продовження дії Договору поставки, відмови в його укладенні чи продовженні, або щодо припинення (розірвання) Договору поставки.
- 6.4. Під час Перевірки Покупців Компанія керується:
 - а) чинним законодавством України;
 - б) цією Політикою;
 - в) іншими застосовними політиками та процедурами Біокодексу і Компанії.
- 6.5. Інші політики та процедури можуть бути задіяні за умови, що вони забезпечують реалізацію принципів, визначених цією Політикою, відповідають найвищим стандартам ведення бізнесу і спрямовані на мінімізацію ризиків пов'язаних з корупцією та порушенням законодавства у сфері конкуренції.
- 6.6. Перевірка проводиться перед укладенням Договору з Покупцем або у випадку настання однієї з наведених нижче підстав, залежно від того, яка з них відбулась раніше:
 - а) Перед продовженням дії Договору поставки на новий термін — при отриманні від Покупця пропозиції щодо продовження такого договору;
 - б) Перед початком нової співпраці, якщо Компанія прагне залучити вже існуючого Покупця, з яким раніше співпрацювала за Договором поставки, у випадку змін умов співпраці та/або для надання послуг чи виконання робіт, не передбачених попередніми домовленостями;
 - в) Щороку з дати першої перевірки Покупця щодо чинних договорів — за ініціативою Компанії.
- 6.7. Перевірка Покупців здійснюється Уповноваженими працівниками. Перелік Уповноважених працівників та розподіл їх посадових обов'язків стосовно Перевірки тих чи інших Покупців здійснюється на основі наказу керівника Компанії.
- 6.8. Компанія під час Перевірки керується такими критеріями:

6.8.1. Юридична відповідність.

Юридична відповідність Покупця оцінюється за його правовим статусом та видами діяльності. Основними критеріями для визначення юридичної відповідності є:

- a) Наявність належної державної реєстрації Покупця як юридичної особи або фізичної особи-підприємця;
- b) Наявність у Покупця дійсної ліцензії на оптову та/або роздрібну торгівлю ЛЗ та іншими видами продукції (за необхідності);
- c) Відсутність інформації про порушення Покупцем ліцензійних умов, встановлених відповідними уповноваженими органами;
- d) Наявність у Покупця документів, що підтверджують повноваження особи, яка представляє покупця у відносинах із Компанією (довіреність на представника або витяг з державного реєстру щодо Покупця);
- e) Підтвердження податкового статусу покупця, зокрема системи оподаткування, наявності або відсутності статусу платника ПДВ.

6.8.2. Комерційна спроможність.

Комерційна спроможність Покупця визначається наявністю необхідних ресурсів для дистрибуції Продукції. Критеріями оцінки комерційної спроможності є:

- a) Наявність у Покупця матеріальних ресурсів, достатніх для виконання умов Договору поставки з Компанією. Це включає складські приміщення, обладнання та транспортні засоби, які відповідають вимогам законодавства щодо торгівлі, зберігання та транспортування Продукції, а також інші необхідні матеріальні ресурси.
- b) Готовність Покупця укласти Договір поставки на умовах, загальних для всіх Покупців. При цьому, пропозиції щодо змін умов такого договору не повинні порушувати політики Компанії або законодавство України.
- d) Наявність у Покупця достатніх кадрових ресурсів, необхідних для виконання обов'язків за Договором поставки. Це може включати як працівників у штаті на відповідних посадах, так і підрядників, залучених за цивільно-правовими угодами.
- e) Ліцензія на здійснення оптової торгівлі.
- f) Забезпечення транспортування Продукції у валідованих транспортних засобах, здатних підтримувати необхідні температурні умови протягом усього терміну доставки.
- g) Здатність забезпечити повернення Продукції на склад Компанії у разі відкликання Продукції.

6.8.3. Фінансові можливості.

Фінансові можливості Покупця визначається наявністю у нього достатніх фінансових ресурсів для виконання зобов'язань перед Компанією за Договором поставки. Критерії оцінки фінансової спроможності Покупця включають:

- a) Відсутність узгодженої з податковими органами заборгованості з нарахований податків, зборів та інших обов'язкових платежів до бюджетів будь-якого рівня.

Покупець не перебуває в процесі ліквідації, щодо нього не оголошено рішення суду про банкрутство, і на нього не призначено арбітражного керуючого.

6.8.4. Репутаційна відповідність.

Оцінка репутаційної прийнятності Покупців визначається тим, чи може репутація Покупця або його Пов'язаних осіб, залучених до дистрибуції Продукції, негативно вплинути на репутацію Компанії та/або Біокодексу.

Критерії репутаційної прийнятності включають такі вимоги:

- a) Відсутність судимості та порушень: у керівників, головного бухгалтера чи інших посадових осіб Покупця або його Пов'язаних осіб, залучених до дистрибуції Продукції, не повинно бути судимості за корупційні злочини або притягнення до відповідальності за адміністративні корупційні порушення (за винятком випадків, коли судимість або відповідальність погашені або зняті), а також не повинно бути заборони займати певні посади або займатись діяльністю, пов'язаною з дистрибуцією.
- b) Відсутність випадків постачання неякісних товарів: не повинно бути попередньо підтверджених випадків постачання контрафактних, неякісних або товарів, які іншим чином не відповідають стандартам якості Компанії, або продукції, вилученої з обігу.
- c) Дотримання законодавства України: Покупець повинен дотримуватись усіх законодавчих обмежень, що регламентують відносини між фармацевтичними компаніями та фахівцями в сфері охорони здоров'я.
- d) Виключення із санкційних списків: Покупець, його Пов'язані особи, власники, бенефіціари, керівники не повинні бути включені до санкційних списків країн, в яких Біокодекс веде свою господарську діяльність.
- e) Відсутність статусу «Ризикований платник ПДВ» по даним ДПС України.

6.8.5. Антикорупційна прийнятність.

Відповідність Покупця цьому критерію оцінюється з урахуванням вимог антикорупційного законодавства України, включаючи відповідні рекомендації державних органів, судову практику та загальноприйняті норми. Компанія також очікує, що Покупці впроваджують відповідні заходи відповідно до міжнародної практики та загальноприйнятих стандартів ведення бізнесу, а також дотримуються обов'язкових антикорупційних норм.

Дотримання Покупцем вимог антикорупційного законодавства визначається на основі таких критеріїв:

- a) Відсутність інформації про керівника, головного бухгалтера або іншого керівного персоналу Покупця та Пов'язаних осіб у єдиному державному реєстрі осіб, які вчинили корупційні правопорушення.
- b) Наявність у Покупця кодексу етики, антикорупційної політики або політики щодо протидії хабарництву, чи іншого документа з аналогічним змістом.
- c) Покупець погоджується дотримуватись антикорупційних вимог Компанії та Біокодексу, зокрема умови стандартних антикорупційних застережень, включених до Договору поставки.
- d) Готовність Покупця надати Компанії можливість перевірити виконання умов відповідного Договору поставки.
- e) Покупець не постачає продукцію іншим суб'єктам ринку, які не відповідають критеріям антикорупційної прийнятності.

6.8.6. Наявність належної системи якості.

Прийняття рішення про співпрацю Покупцем здійснюється, зокрема, на основі попередньої Перевірки його фармацевтичної системи якості. Ця перевірка охоплює приміщення, обладнання, процеси зберігання та дистрибуції Продукції, в тому числі ЛЗ, на відповідність галузевим стандартам і регуляторним вимогам.

Дотримання Покупцем вимог належної системи якості визначається на основі таких критеріїв:

- f) Відповідність вимогам належної практики дистрибуції лікарських засобів (GDP), встановленим Настановою МОЗ України СТ-Н МОЗУ 42-5.0:2025 (EUROPEAN COMMISSION 2013/C 343/01, MOD).
- g) Наявність відповідальної особи за впровадження та підтримання системи якості, яка має вищу освіту відповідно Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з обігу лікарських засобів, з оформленою посадовою інструкцією.
- h) Наявність системи якості, включаючи: процедури, керівництва з якості, впровадження системи управління змінами, управління невідповідностями, впровадження коригувальних і запобіжних заходів (CAPA), а також підтвердження їх фактичного застосування у разі виявлення порушень або відхилень.
- i) У разі, якщо це передбачено законодавством або умовами договору, — наявність та підтримання системи фармаконагляду відповідно до вимог законодавства України.
- j) Наявність валідованих транспортних засобів для перевезення Продукції, що відповідають вимогам законодавства та технічним умовам, визначеним Компанією.

7. ПРОЦЕДУРА ПРОВЕДЕННЯ ПЕРЕВІРКИ

- 7.1. Рішення про укладення Договору з Потенційним Покупцем або про продовження чинного Договору з Діючим Покупцем приймається Компанією лише після проведення відповідної комплексної перевірки Покупця.
- 7.2. Комплексна перевірка є обов'язковою умовою укладення Договору з Потенційним Покупцем (новим контрагентом) і проводиться до початку будь-якої комерційної співпраці.
- 7.3. Перевірку проводить Комітет з комерційних питань (далі – «Комітет»).
- 7.4. Члени Комітету призначаються наказом Директора.
- 7.5. Компанія здійснює перевірку Покупців у такому порядку:
 - 7.5.1. Отримання від Потенційного Покупця листа-звернення щодо співпраці.
 - 7.5.2. Підписання з Потенційним Покупцем договору про нерозголошення конфіденційної інформації.
 - 7.5.3. Надання Потенційному Покупцю Комерційних умов співпраці.

7.5.4. Отримання від Потенційного Покупця та розгляд документів Членами Комітету (проведення Перевірки) як самостійно, так і із залученням третіх осіб (консультантів, юристів, економістів тощо).

7.5.5. Визначення Членами Комітету результатів відповідності Покупця критеріям, визначеним у цій Політиці.

7.5.6. Прийняття Членами Комітету рішення щодо дотримання або недотримання відповідних критеріїв.

7.5.7. Схвалення або відхилення рішення Комітету Директором Компанії.

7.5.8. Повідомлення Покупця про рішення Директора Компанії стосовно подальшої співпраці.

7.6. Звернення Потенційного Покупця

7.6.1. Потенційний Покупець, надсилає до Компанії офіційний лист-звернення (пропозицію про початок співпраці), підписаний уповноваженою особою та завірений печаткою (за наявності). Лист-звернення в паперовому вигляді надсилається рекомендованим листом з описом вкладення.

7.6.2. Протягом 10 (десяти) робочих днів з моменту отримання листа-звернення Компанія підтверджує його отримання та письмово інформує Потенційного Покупця про необхідність проведення процедури перевірки.

7.6.3. Одночасно з відповіддю на лист-звернення Компанія надсилає Потенційному Покупцю перелік необхідних для проведення перевірки документів, що включає:

- a) Витяг з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань (сформовану на дату подачі запиту Покупця).
- b) Копії установчих документів (остання редакція статуту), включно з усіма змінами та доповненнями, що є чинними на дату подачі запиту до Компанії.
- c) Копії документів, що засвідчують призначення керівника та головного бухгалтера (протокол загальних зборів та наказ про призначення).
- d) Копію документа про реєстрацію Покупця в податковому органі та витяг (свідоцтво) платника ПДВ (за наявності відповідного статусу).
- e) Копію чинної ліцензії на здійснення оптової чи роздрібної торгівлі лікарськими засобами (для дистриб'юторів та Аптек) або ліцензії на здійснення медичної практики (для лікувально-профілактичних закладів).
- f) Перелік складських приміщень Покупця із зазначенням їх місця розташування.
- g) Копії балансу та звіту про фінансові результати за звітний період, що передує даті подачі запиту.
- h) Перелік поточних судових розглядів (включно з кримінальними, цивільними, господарськими провадженнями, арбітражами, медіацією та іншими процедурами примирення у будь-якій юрисдикції), порушених Покупцем або проти нього.
- i) Перелік поточних перевірок Покупця та його Пов'язаних осіб, що здійснюються державними органами, із зазначенням їх предмета.

- ж) Перелік рішень про накладення адміністративно-господарських санкцій або розпоряджень (приписів) про усунення порушень ліцензійних умов із зазначенням категорії порушення щодо Покупця.
- к) Лист з підтвердженням про відсутність перевірок або розслідувань щодо Покупця, здійснюваних уповноваженим державним органом у зв'язку з можливими порушеннями ліцензійних умов.
- л) Документ, що підтверджує стан розрахунків платника податків з податковими органами щодо податків, зборів та внесків, підписаний уповноваженою особою та завірений печаткою Покупця.
- м) Лист, яким підтверджується той факт, що Контрагент не перебуває стані припинення, щодо нього не було розпочато провадження у справі про банкрутство, не було прийнято судове рішення про визнання банкрутом та про початок процедури ліквідації, не було прийнято рішення щодо припинення, а також щодо повноважень та можливостей Контрагента постачати Товари та/або надавати Послуги.
- н) Письмову гарантію, що Контрагент не робив, та ніколи не зробить будь-якої обіцянки чи пропозиції щодо будь-яких платежів або будь-яких фінансових/майнових вигод, які безпосередньо чи опосередковано надаються будь-якій посадовій особі або будь-якому посереднику для подальшої передачі посадовій особі;
- о) Лист-підтвердження щодо відсутності в Контрагента зв'язків із державою-агресором (зокрема, але не виключно, про відсутність серед кінцевих бенефіціарних власників, членів або учасників (акціонерів) Контрагента громадян російської федерації або юридичних осіб, що створені та зареєстровані відповідно до законодавства російської федерації, або інших держав, що визнані державою-агресором на території України під час проведення Товариством оцінки відповідного Контрагента).

7.6.4. Компанія та Потенційний покупець зобов'язується дотримуватися конфіденційності щодо наданих та отриманих документів та використовувати отриману інформацію виключно для цілей Перевірки. З цією метою сторони підписують Договір про нерозголошення конфіденційної інформації.

7.6.5. Після підписання Договору про нерозголошення конфіденційної інформації Компанія надсилає Потенційному Покупцю Комерційні Умови співпраці.

7.6.6. Після ознайомлення з Комерційними Умовами, Потенційний Покупець надсилає Компанії документи для перевірки.

7.6.7. Для уникнення непорозумінь, копії всіх документів, які надаються Потенційним Покупцем для Перевірки, повинні бути засвідчені підписом представника та печаткою Покупця. Документи, які формуються Покупцем, складаються на офіційному бланку з підписом представника та печаткою Покупця.

7.6.8. Документи надсилаються до Компанії рекомендованим листом з описом вкладення протягом 30 (тридцяти) календарних днів з моменту отримання Запиту від Компанії.

7.6.9. Надання недостовірних або неповних документів та/або інформації може стати підставою для відмови у подальшому проходженні Перевірки та прийнятті рішення щодо укладання Договору поставки. Наступний запит від потенційного Покупця може бути розглянутий Компанією не раніше, ніж через 12 місяців після такої відмови.

7.7. Проведення загальної перевірки.

7.7.1. Перевірка полягає в оцінці відповідності Покупця критеріям, зазначеним у цій Політиці.

7.7.2. Перевірці підлягають як наявні Покупці, так і Потенційні Покупці.

7.7.3. Перевірка може бути розпочата лише після отримання всієї необхідної документації від Покупця.

7.7.4. Після отримання необхідних документів, Компанія повідомляє Покупця про їх прийняття до розгляду та початок Перевірки шляхом надсилання повідомлення на електронну адресу, зазначену в запиті.

7.7.5. Компанія має право перевіряти подану інформацію на основі даних із відкритих джерел, таких як: Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань, Єдиний реєстр підприємств, щодо яких порушено провадження у справах про банкрутство, Єдиний державний реєстр осіб, які вчинили корупційні правопорушення, Єдиний державний реєстр судових рішень, інші державні реєстри, офіційні веб-сайти Покупця, новини інформаційних агентств, ЗМІ та інші загальнодоступні джерела.

7.7.6. Компанія також може вимагати від Покупця надання додаткової інформації та документів, які вважатиме необхідними для перевірки на відповідність критеріям відбору, зазначеним у Політиці.

7.8. Проведення перевірки системи якості Покупця.

7.8.1. Вразі успішного проходження загальної перевірки Покупцем, Компанія розпочинає перевірку системи якості Покупця, яка складається з наступних етапів:

7.8.1.1. Заповнення Покупцем анкети щодо відповідності вимогам належної дистрибуційної практики (GDP);

7.8.1.2. Аналіз Комітетом наданої інформації, зокрема щодо умов зберігання, транспортування, поводження з поверненнями та відкликаннями, а також процедур забезпечення якості;

7.8.1.3. Проведення аудиту Покупця, який може включати:

- a) огляд системи якості, оцінку відповідної документації, навчання персоналу та процедур, які застосовуються у повсякденній роботі;
- b) огляд приміщень для зберігання продукції, зонування, температурного режиму, доступу, систем захисту та чистоти;
- c) перевірку обладнання, що використовується для зберігання або переміщення продукції, огляд транспортних засобів, які використовуються Покупцем для доставки продукції.

7.8.1.4. У разі виявлення невідповідностей за результатами аудиту, Компанія має право запросити від Покупця план коригувальних та запобіжних дій і встановити термін для його виконання. До усунення виявлених невідповідностей рішення про співпрацю з Покупцем не приймається.

7.9. Загальний строк проведення комплексної перевірки і прийняття рішення щодо відповідності Покупця критеріям відбору триває не більше ніж 120 (сто двадцять) календарних днів з моменту офіційного повідомлення Покупця про її початок.

7.10. За результатами перевірки приймаються наступні рішення:

- a) Рекомендувати залучення потенційного Покупця до співпраці.
- b) Рекомендувати відмову в залученні потенційного Покупця до співпраці.

7.11. Прийняття рішення та укладення Договору

7.11.1. Якщо за результатами Перевірки Комітет встановлює відповідність Покупця критеріям відбору, приймається рішення про укладення Договору поставки.

7.11.2. Повідомлення про позитивне рішення та проект Договору надсилається Покупцю протягом 10 робочих днів з моменту його ухвалення.

7.11.3. Пропозиції, правки та коментарі Покупця до проекту Договору розглядаються протягом одного календарного місяця з моменту отримання.

7.12. Відмова в укладенні Договору

7.12.1. Компанія може відмовити Покупцю в укладенні договору у таких випадках:

- a) Невідповідність Покупця критеріям, зазначеним у Політиці.
- b) Відмова Покупця надати необхідну інформацію, включаючи додаткові матеріали та документи.
- c) Подання неповної інформації без поважної на це причини.
- d) Подання недостовірної інформації (неточної або оманливої), яку Покупець не виправив з власної ініціативи або на запит Компанії.

7.12.2. В разі відмови в укладенні Договору Компанія надає Покупцю письмове обґрунтування з чітким зазначенням причин, зокрема встановлених невідповідностей або інших факторів, що унеможливають укладення Договору.

7.12.3. Рішення Компанії може бути оскаржене Покупцем протягом 1 місяця з моменту його прийняття шляхом подання відповідної скарги до Компанії.

7.13. Перевірка діючих Покупців

7.13.1.3 метою підтвердження відповідності вимогам цієї Політики, Компанія проводить періодичну перевірку діючих Покупців (контрагентів, з якими укладено Договір).

7.13.2. Компанія залишає за собою право в будь-який час, але не частіше ніж один раз на 6 (шість) місяців, надіслати Покупцеві запит щодо надання актуальної інформації та документів, перелік яких наведено в п. 7.6.3. цієї Політики.

7.13.3. Покупець зобов'язаний надати повний пакет документів протягом 15 (п'ятнадцяти) робочих днів з дати отримання запиту.

7.13.4. Компанія має право в будь-який час, але не частіше ніж один раз на 12 (дванадцять) місяців, ініціювати аудит Покупця відповідно до п. 7.8.1.3. цієї Політики.

7.13.5. Дата проведення аудиту попередньо погоджується з Покупцем з урахуванням організаційних можливостей обох сторін.

7.13.6. У разі ініціювання перевірки Компанія здійснює її відповідно до процедури, описаної у пунктах 7.7. та 7.8. цієї Політики.

7.13.7. За результатами перевірки Компанія ухвалює рішення:

- а) рекомендувати пролонгацію Договору поставки з наявним Покупцем;
- б) рекомендувати відмову від пролонгації Договору поставки з наявним Покупцем
- с) рекомендувати припинити дію існуючого Договору поставки з наявним Покупцем.

7.13.8. Рішення за результатами перевірки оформлюється у письмовій формі та надається Покупцеві протягом 10 (десяти) робочих днів з дати його ухвалення.

8. КОМЕРЦІЙНІ УМОВИ

8.1. Комерційні умови співпраці з Покупцями, визначаються в Додатку №1 «Комерційні умови» до цієї Політики.

8.2. Всі Покупці мають рівний доступ до комерційних умов, та до всіх Покупців застосовуються однакові критерії.

8.3. Комерційні умови співпраці з Покупцями є комерційною таємницею Компанії.

8.4. Умови постачання:

8.4.1. Компанія здійснює постачання Продукції Покупцям на підставі відповідних замовлень і відповідно до умов, визначених у Договорі. Постачання відбувається з дотриманням міжнародних комерційних правил INCOTERMS 2020.

8.4.2. Компанія може постачати Продукцію неприбутковим організаціям для використання в благодійних та/або гуманітарних цілях..

8.4.3. Передача Продукції може здійснюватися як зі складу Компанії, так і на складі Покупця. Умови передачі є стандартними, рівними та недискримінаційними для всіх Покупців, і визначаються у договорі.

8.4.4. Компанія залишає за собою право не обробляти замовлення, якщо сума замовлення менша мінімальної суми замовлення. Винятки можуть бути передбачені окремими умовами співпраці.

8.4.5. Компанія залишає за собою право в односторонньому порядку припинити дію Договору у випадках:

- а) якщо загальна сума замовлень за рік становить менше (комерційна таємниця) грн (з урахуванням знижок, без ПДВ);
- б) якщо за договором протягом (комерційна таємниця) місяців не здійснювалися замовлення;
- с) якщо частота замовлень перевищує (комерційна таємниця) поставки на тиждень, за винятком випадків, погоджених окремо.

8.5. Ціноутворення:

8.5.1. Продукція реалізується за цінами, встановленими в актуальному прайс-листі Компанії, який є єдиним для всіх Покупців, за винятком випадків, коли індивідуальні ціни затверджені в договорі або тендерній пропозиції.

8.5.2. Прайс-лист може бути змінено Компанією в односторонньому порядку. Про зміну вартості Продукції Покупці повідомляються не пізніше ніж за 14 календарних днів до набуття нових цін чинності.

8.5.3. Остаточне погодження цін і фіксація цінових умов здійснюється через підписання додатку до договору.

8.6. Знижки

8.6.1. Компанія може надавати знижки Покупцям на підставі діючих комерційних умов, умови надання фіксуються в додатковій угоді до Договору.

8.6.2. Види знижок, що надаються Компанією, порядок їх розрахунку та пов'язані процедури визначаються в Додатку №1 «Комерційні умови» до цієї Політики

8.6.3. Знижки можуть застосовуватися як шляхом зменшення ціни в документах поставки, так і шляхом коригування вартості.

8.6.4. Надання знижки можливе лише при відсутності простроченої заборгованості Покупця на дату її застосування.

8.6.5. Компанія залишає за собою право змінювати перелік видів знижок або умови їх надання, шляхом оновлення Комерційних умов, попередньо повідомивши про це Покупців відповідним чином.

8.7. Умови оплати:

Компанією впроваджує наступні умови оплати (комерційна таємниця).

9. ЗАКЛЮЧНІ ПОЛОЖЕННЯ

- 9.1. Ця Комерційна політика, редакція № 1, набирає чинності з дати її затвердження та вводиться в дію розпорядженням керівництва Компанії. Введення в дію цієї редакції Комерційної політики скасовує дію попередніх неофіційних версій (за наявності таких).
- 9.2. Усі повідомлення та офіційна кореспонденція, пов'язані з цією Комерційною політикою, здійснюються письмово — рекомендованим листом, кур'єрською службою або електронною поштою — на підставі контактної інформації, зазначеної на офіційному сайті Компанії.

