

ПРОПОЗИЦІЯ УКЛАСТИ ДОГОВІР

ПРАТ «ФІТОФАРМ»

ІДЕНТИФІКАЦІЙНИЙ НОМЕР ЮРИДИЧНОЇ ОСОБИ 05430596

Київ 2025

ПРАТ «ФІТОФАРМ», ідентифікаційний номер 05430596 (далі – **Компанія або ПРАТ «ФІТОФАРМ»**) поширює на необмежене коло юридичних осіб цю пропозицію щодо укладення в майбутньому договору постачання на визначених нижче умовах:

1. ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНІВ

1.1. Готові лікарські засоби – дозовані лікарські засоби у вигляді та стані, в якому їх застосовують, що пройшли всі стадії виробництва (виготовлення), включно з остаточним пакуванням та пройшли всі етапи реєстрації лікарських засобів та введення в обіг, встановлені чинним законодавством України.

1.2. Дистриб'ютор – юридичні особи – тримачі ліцензії на ведення господарської діяльності з оптової торгівлі лікарськими засобами, а також пов'язані з ними відносинами контролю юридичні особи та їх об'єднання.

1.3. Аптеки – юридичні особи – тримачі ліцензії на ведення господарської діяльності з роздрібною торгівлі лікарських засобів, а також, пов'язані з ними відносинами контролю юридичні особи та їх об'єднання.

1.4. Договір поставки – договір, за яким Компанія зобов'язується передати у встановлений строк (строки) Продукцію у власність Комерційного партнера для використання у підприємницькій діяльності або в інших цілях, не пов'язаних з особистим, сімейним, домашнім або іншим подібним використанням, а Комерційний партнер зобов'язується прийняти Продукцію і сплатити за неї певну грошову суму.

1.5. Заявка – повідомлення від Комерційного партнера, що подається та узгоджується в електронному вигляді за типовою формою Компанії та містить перелік Продукції, який Комерційний партнер має намір придбати протягом відповідного тижня.

1.6. Квота – обмеження щодо обсягів реалізації, встановлених статтею 20⁴ Закону України «Про лікарські засоби»;

1.7. Комерційний партнер – Дистриб'ютор, який купує/планує купувати Продукцію у Компанії з метою її подальшого продажу.

1.8. Комерційні умови – це сукупність запропонованих Компанією положень, що визначають порядок, обсяг, строки, ціни, способи розрахунків, відповідальність, гарантії, права та обов'язки сторін, які регулюють господарські відносини між потенційним Комерційним партнером та Компанією в межах здійснення спільної діяльності щодо постачання Продукції Компанії.

1.9. Мінімальне замовлення – розмір суми або кількості Продукції для однієї Заявки від Комерційних партнерів.

1.10. План закупівлі – запланований обсяг замовлень (помісячно), заявлений Комерційним партнером, який затверджується на підставі Плану продажів Компанії на відповідний рік і є невід’ємною частиною договору постачання лікарських засобів.

1.11. План продажів – внутрішній документ Компанії, що містить заплановані обсяги продажів за кожною позицією Продукції (SKU) на відповідний рік (помісячно).

1.12. Повідомлення про співпрацю – письмове повідомлення або електронне повідомлення, засвідчене кваліфікованим електронним підписом (КЕП) (згідно зі зразком, наведеним у Додатку 1 до цієї Пропозиції) про намір укласти Договір поставки, яке потенційний Комерційний партнер зобов’язаний надати Компанії в порядку, визначеному цією Пропозицією.

1.13. Прайс-лист – документ, що є невід’ємною частиною Договору поставки і містить асортимент, базові ціни та знижки на Продукцію.

1.14. Продукція – Готові лікарські засоби, дієтичні добавки, косметичні засоби, що реалізуються Компанією та зареєстрований в Україні відповідно до вимог чинного законодавства.

1.15. SKU – унікальний ідентифікатор товарної позиції.

2. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

2.1. Ця пропозиція щодо укладення Договору поставки (далі – **Пропозиція**) встановлює детальний, чіткий і послідовний порядок дій для укладення договору поставки з Компанією. Водночас ця Пропозиція не є договором приєднання (публічною офертою) про постачання Продукції, не створює прямих зобов’язань щодо постачання Продукції, а також не є підставою для прийняття Заявок на відвантаження Продукції чи інших подібних дій.

2.2. Метою цієї Пропозиції є забезпечення відкритості, прозорості та доступності до ознайомлення з умовами укладення Договору поставки з Компанією.

2.3. Компанія визнає принцип свободи підприємницької діяльності та свободи договору, відповідно до яких суб’єкти господарювання вільні обирати види та стратегію ведення господарської діяльності, вести переговори та вступати у договірні відносини з будь-якими сторонами, а також визначати умови відповідних договорів.

2.4. Компанія дотримується принципу суворого виконання норм конкурентного законодавства та уникає дій, які можуть призвести до обмеження, усунення чи недопущення конкуренції, а також до порушення прав інших учасників фармацевтичного ринку чи споживачів.

2.5. Визначення об’єктивних якісних критеріїв для клієнтів зазвичай є виправдано необхідним для забезпечення належного постачання Продукції кінцевим споживачам.

Використання прозорих, обґрунтованих та об'єктивних вимог не становить загрози для конкуренції за умови, що вони застосовуються послідовно, пропорційно та без дискримінації.

2.6. З урахуванням зазначеного у цьому розділі, Компанія надає Пропозицію усім зацікавленим суб'єктам господарювання. Пропозиція є однаковою для усіх суб'єктів господарювання. Компанія гарантує, що під час укладення та виконання Договорів поставки вона керується принципами свободи економічної діяльності, неухильного дотримання вимог чинного законодавства, підтримки та сприяння розвитку добросовісної економічної конкуренції, недопущення недобросовісної конкуренції, зловживання монопольним становищем, антиконкурентних узгоджених дій, обмеження або усунення конкуренції в будь-який інший спосіб.

2.7. Цю Пропозицію розміщено на офіційному вебсайті Компанії за посиланням: www.fitofarm.ua (далі – **Вебсайт**). Нові редакції цієї Пропозиції публікуватимуться на Вебсайті не пізніше наступного робочого дня після їх затвердження.

2.8. Ця Пропозиція вважається прийнятою після виконання сукупності таких умов (етапів):

2.8.1. Надсилання потенційним Комерційним партнером Повідомлення у порядку, визначеному цією Пропозицією;

2.8.2. Проходження потенційним Комерційним партнером попередньої юридичної та фінансової оцінки (кваліфікації);

2.8.3. Ознайомлення потенційного Комерційного партнера з Комерційними умовами Компанії та отримання згоди на їх прийняття;

2.8.4. Проходження потенційним Комерційним партнером усіх етапів кваліфікації відповідно до положення Компанії про кваліфікацію Комерційних партнерів;

2.8.5. Ознайомлення потенційного Комерційного партнера з проектом Договору поставки, отримання згоди на його прийняття;

2.8.6. Проходження Комерційним партнером аудиту системи менеджменту якості

2.8.7. Укладення Договору поставки.

3. ПОРЯДОК ЮРИДИЧНОЇ ОЦІНКИ (КВАЛІФІКАЦІЇ) КОМЕРЦІЙНИХ ПАРТНЕРІВ

3.1. Кожен потенційний Комерційний партнер, який має намір розпочати співпрацю з Компанією, зобов'язаний не пізніше до 01 червня поточного року направити Повідомлення про співпрацю (з 1 січня наступного календарного року) на офіційну електронну адресу Компанії info@fitofarm.ua від імені відповідальної особи потенційного Комерційного

партнера. Одночасно з таким Повідомленням про співпрацю повинні бути надані документи, що підтверджують повноваження відповідної особи (зокрема, витяг з ЄДР, довіреність тощо). Зазначене Повідомлення про співпрацю повинно містити чітке та однозначне волевиявлення щодо наміру співпрацювати з Компанією на умовах, викладених у цій Пропозиції. Надсилаючи Повідомлення про співпрацю, потенційний Комерційний партнер засвідчує факт ознайомлення з умовами цієї Пропозиції та додатками до неї, а також свою згоду з ними. Після отримання Повідомлення про співпрацю Компанія направляє на електронну адресу потенційному Комерційному партнеру перелік документів, необхідних для здійснення юридичної та фінансової оцінки, зокрема, але не виключно:

- ✓ копію виписки з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб — підприємців та громадських формувань (ЄДР) / витягу про внесення до ЄДР / свідоцтва про державну реєстрацію;
- ✓ копію статуту / положення про структурний підрозділ / іншого установчого документа, а також документа, що підтверджує повноваження уповноваженої особи на укладення договору від імені Потенційного покупця (довіреність тощо);
- ✓ у разі наявності обмежень, передбачених статутом, контрактом з директором або Законом України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» — рішення загальних зборів учасників про надання згоди на вчинення значного правочину;
- ✓ копію ліцензії на оптову торгівлю лікарськими засобами (або засвідчений витяг з відповідного Реєстру ліцензій), копію Сертифікату належної дистрибуторської практики (Good Distribution Practice, GDP);
- ✓ копію ліцензії на роздрібну торгівлю лікарськими засобами (або засвідчений витяг з Реєстру ліцензій — за наявності);
- ✓ копію витягу з реєстру платників єдиного податку / копію витягу з реєстру платників ПДВ / довідку за формою 4-ОПП / свідоцтво платника ПДВ або свідоцтво платника єдиного податку (для компаній, зареєстрованих до 2013 року — за наявності);
- ✓ копію «довідки статистики» про включення до ЄДРПОУ (за наявності);
- ✓ схематичне зображення структури власності, засвідчене підписом відповідальної особи та печаткою (за наявності);
- ✓ фінансову звітність за попередній звітний період;
- ✓ заповнену щорічну анкету за зразком Компанії.

3.2. Після отримання Повідомлення про співпрацю у випадку наявності у Компанії можливості для налагодження комерційних відносин з додатковим Комерційним партнером Компанія направляє на електронну адресу потенційному Комерційному партнеру Положення про кваліфікацію Комерційного партнера та моніторингу їхньої

діяльності, а також відповідні запити, необхідні для здійснення юридичної та фінансової оцінки.

3.3. У разі успішного проходження юридичної та попередньої фінансової оцінки Компанія направляє потенційному Комерційному партнеру актуальні Комерційні умови та проект Договору поставки з додатками. Потенційний Комерційний партнер зобов'язаний погодити їх протягом 5 (п'яти) робочих днів. Після отримання погоджених Комерційних умов та проекту Договору поставки Компанія переходить до наступного етапу кваліфікації.

3.4. У випадку, якщо Комерційний партнер ухиляється від проходження кваліфікації (зокрема, не надає вчасно необхідні документи або інформацію, не допускає представників Компанії до перевірки, не відповідає на запити тощо) або не погоджує Комерційні умови, проект Договору поставки, Компанія залишає за собою право припинити кваліфікацію та відмовити у подальшій співпраці.

4. ПОРЯДОК ПОДАННЯ ЗАЯВОК КОМЕРЦІЙНИМИ ПАРТНЕРАМИ

4.1. Уповноважений співробітник Компанії в установлений день тижня, який визначається у Договорі поставки, здійснює прийом Заявок засобами електронного зв'язку за формою, встановленою Компанією.

4.2. Уповноважений співробітник Компанії перевіряє:

- ✓ Відповідність умовам Договору поставки (кратність заводським упаковкам тощо);
- ✓ Відповідність Квоти (якщо вона повинна застосовується);
- ✓ Наявність Продукції на складі;
- ✓ Відповідність вимогам щодо Мінімального замовлення та ін.

4.3. Протягом 2 робочих днів з дати отримання Заявок Компанія погоджує її у межах Квоти, резервує Продукцію та направляє Комерційному партнеру попередні накладні на погодження.

4.4. Комерційний партнер підтверджує попередні накладні протягом 1 робочого дня. Компанія залишає за собою право відмовитися від виконання Заявок, яка не відповідає встановленій формі та/або Комерційним умовам, надіслана неуповноваженою особою Комерційного партнера, неуповноваженій особі Компанії або не на погоджену електронну адресу. (Договір поставки містить чітку інформацію про уповноважених представників Компанії та Комерційного партнера, а також погоджені контактні дані для обміну повідомленнями між Компанією та Комерційним партнером, зокрема Заявками).

4.5. У випадку, якщо Комерційний партнер не підтверджує попередню накладну (найменування, строки придатності Продукції тощо) Заявок вважається не погодженою та резерв на Продукцію анулюється.

- 4.6.** Компанія негайно, після підтвердження накладних, виставляє рахунок на оплату.
- 4.7.** Комерційний партнер, який співпрацює на умовах повної передплати, повинен оплатити рахунок протягом 2-х робочих днів, наступних за днем виставлення рахунку. У випадку, якщо рахунок протягом вказаного строку залишився неоплаченим, Заявка вважається неузгодженою, а резерв анулюється. Наступну Заявку Комерційний партнер має право подати на наступного тижня.
- 4.8.** Після оплати рахунку Компанія готує Продукцію, зазначену у Заявці, до відправки.
- 4.9.** Компанія погоджує Заявку Комерційному партнеру в порядку черговості. В першу чергу задовольняються Заявки, подані у межах Квоти в порядку черговості подачі. У випадку, якщо такі Заявки не подані, Компанія залишає за собою право реалізувати Готовий лікарський засіб іншим суб'єктам господарювання поза Квотою, згідно з поданими Заявками в порядку черговості їх подання.

5. ІНШІ УМОВИ

- 5.1.** Компанія має право переглядати цю Пропозицію відповідно до своїх бізнес-потреб, у зв'язку із змінами національного законодавства, а також у відповідь на офіційні вимоги або рекомендації Антимонопольного комітету України та інших компетентних органів державної влади, які мають право встановлювати відповідні вимоги на адресу Компанії.

Зразок листа:

[офіційний бланк компанії]
Кому: ПРАТ «ФІТОФАРМ»

Від:
[Найменування компанії]
[Адреса компанії]
[Телефон]
[Електронна адреса]
[Дата, Вих №]

Повідомлення про співпрацю

Цим повідомленням ТОВ «___» (надалі – Компанія) інформує про прийняття Пропозиції укласти договір, розміщеної на вебсайті ПРАТ «ФІТОФАРМ» за посиланням: info@fitofarm.ua (надалі – Пропозиція), та просить розглядати нашу Компанію як потенційного комерційного партнера відповідно до умов, викладених у Пропозиції.

Компанія усвідомлює, що рішення щодо початку співпраці, укладення договору та визначення його умов належить до виключної компетенції ПРАТ «ФІТОФАРМ», яке, відповідно до принципу свободи договору, є вільним у виборі контрагента.

Компанія підтверджує, що ознайомила з усіма положеннями Пропозиції та Комерційними умовами вважає їх справедливими, такими, що відповідають чинному законодавству України, звичаям ділового обороту, а також вимогам розумності та добросовісності.

Станом на дату подання цього повідомлення Компанія не має жодних претензій до ПРАТ «ФІТОФАРМ», у тому числі, але не виключно, щодо змісту Пропозиції, регламенту проведення кваліфікації та інших процедур, передбачених Пропозицією. У разі виникнення будь-яких претензій до ПРАТ «ФІТОФАРМ», у майбутньому Компанія зобов'язується вживати всіх необхідних заходів для їх врегулювання шляхом взаємних переговорів, з урахуванням принципів добросовісності, розумності та ділової етики.

Додаток 1 – Підтвердження повноважень уповноваженої особи

З повагою,
[Ім'я, Прізвище / Найменування компанії]
[Посада]