

**ЗАТВЕРДЖУЮ:**

Директор  
АТ "КИЇВСЬКИЙ ВІТАМІННИЙ ЗАВОД"



Телявський В.І.

**ПОЛОЖЕННЯ**

**ПРО ЗБУТОВУ ПОЛІТИКУ АТ "КИЇВСЬКИЙ ВІТАМІННИЙ ЗАВОД"**

(в новій редакції від 27.03.2025)

Вводиться в дію з 27 березня 2025 року

## ЗМІСТ

РОЗДІЛ I. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ТА МЕТА ВПРОВАДЖЕННЯ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ ТОВАРИСТВА.

РОЗДІЛ II. ПОРЯДОК ФОРМУВАННЯ РЕГУЛЬОВАНОЇ (ОПТОВО-ВІДПУСКНОЇ) ЦІНИ НА ПРОДУКЦІЮ ТОВАРИСТВА.

РОЗДІЛ III. ПОРЯДОК ФОРМУВАННЯ РЕГУЛЬОВАНОЇ (ОПТОВО-ВІДПУСКНОЇ) ЦІНИ НА ПРОДУКЦІЮ ТОВАРИСТВА ДЛЯ БЮДЖЕТНИХ ЗАКЛАДІВ ТА УСТАНОВ, ВОЛОНТЕРСЬКИХ (ГУМАНІТАРНИХ) ОРГАНІЗАЦІЙ.

РОЗДІЛ IV. ПЕРЕВІРКА КОНТРАГЕНТІВ НА ПРЕДМЕТ МОЖЛИВИХ РИЗИКІВ ПЕРЕД ПОЧАТКОМ ТА ПІД ЧАС СПІВПРАЦІ.

РОЗДІЛ V. ЗАКЛЮЧНІ ПОЛОЖЕННЯ.

## ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ:

**Товариство** – АТ "КИЇВСЬКИЙ ВІТАМІННИЙ ЗАВОД".

**Положення** – Положення про збутову політику Товариства.

**Контрагенти** – покупці (дистриб'ютори та/або мережі аптек, інші суб'єкти господарювання, які мають ліцензію на провадження діяльності з оптової та/або роздрібною торгівлі лікарськими засобами) продукції Товариства.

**Продукція** – лікарські засоби, дієтичні добавки, вироби медичного призначення та інші харчові продукти виробництва та/або дистрибуції Товариства.

**Ринок продукції** Товариства (товарів) - сфера обігу Продукції, що визначається виходячи з можливості Товариства (як продавця) реалізувати продукцію в Україні.

**Ринкова ціна** - ціна, за якою продукція Товариства передається Контрагентам за умови, що Товариство бажає передати таку продукцію, а Контрагент бажає її отримати на добровільній основі, обидві сторони є взаємно незалежними юридично та фактично, володіють достатньою інформацією про таку продукцію та мають дозвільні документи на відповідну господарську діяльність, а також ціни, які склалися на ринку ідентичних (а за їх відсутності - однорідних) товарів у порівняних економічних (комерційних) умовах.

**Регульована ціна** – оптово-відпускна ціна, за якою лікарські засоби Товариства реалізуються Контрагентам на рівних умовах відповідно до вимог законодавства України та умов відповідних договорів. За домовленістю між Товариством та Контрагентами Регульована ціна може застосовуватися і щодо харчових продуктів.

**Акція** – реалізація Продукції Товариством в певний проміжок часу всім бажаючим Контрагентам за іншими умовами відтермінування, ніж вказано у договорах з Контрагентами, з метою стимулювання Контрагентів до купівлі більшої кількості Продукції та найкоротших термінів розрахунків за неї, зі збереженням договірних умов реалізації продукції. Застосування Акцій у ділових відносинах із Контрагентами впливає на підтримку позитивної динаміки прибутковості і економічний приріст Товариства. Акції можуть застосовуватися до будь-якого переліку Продукції Товариства.

## РОЗДІЛ І

### ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ТА МЕТА ВПРОВАДЖЕННЯ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ ТОВАРИСТВА

**1.1.** Положення про збутову політику Товариства вводиться з метою:

- забезпечення діяльністю Товариства соціальної функції, а саме: пропонування широкого асортименту якісних лікарських засобів, виробів медичного призначення, дієтичних добавок та інших харчових продуктів населенню;

- підвищення економічної ефективності господарської (комерційної) діяльності Товариства за рахунок збереження попередньо досягнутих показників збуту продукції та підвищення показників збуту продукції, з урахуванням змін до Закону України «Про лікарські засоби», змін до Постанови Кабінету Міністрів України № 955 від 17.10.2008 року «Про заходи щодо стабілізації цін на лікарські засоби та медичні вироби» та інших норм законодавства, які регулюють питання ціноутворення, регуляції та рівності умов під час провадження діяльності на фармацевтичному ринку України;

- збереження ділових відносин, які вже склалися із Контрагентами, посилення взаємовигідної співпраці з ними, а також налагодження ділових відносин з новими Контрагентами, а саме: встановлення та надання на рівних умовах знижок, які будуть мотивувати до купівлі більших обсягів Продукції за більш привабливими цінами; які будуть мотивувати до короткоперспективних і своєчасних розрахунків за Продукцію виробництва Товариства, що забезпечить ефективне планування фінансових потоків та виробничих завдань; які будуть мотивувати до продовження постійної взаємовигідної співпраці з Товариством; надання можливості Контрагентам на рівних умовах обрати оптимально вигідні закупівельні умови відповідно до їх можливостей, а в довгостроковій перспективі буде мати позитивний економічний ефект для Товариства.

**1.2.** Ділова мета впровадження збутової політики Товариства (встановлення єдиних і рівних для всіх Контрагентів правил реалізації продукції Товариства) - одержати позитивний економічний ефект у

результаті господарської діяльності, а саме приріст (збереження) активів та/або їх вартості, а також створення умов для такого приросту (збереження) в майбутньому.

**1.3.** Ринковою ціною Продукції Товариства є ціна згідно прайс-листа Товариства (прайс-листа для закладів і установ охорони здоров'я, що повністю або частково фінансуються з державного та (або) місцевих бюджетів). Ринкова ціна на продукцію Товариства є економічно обґрунтованою (враховує відповідність ціни витратам на виробництво, продаж (реалізацію) та прибуток від продажу (реалізації)), з урахуванням кон'юнктури ринку.

**1.4.** Формування Регульованої ціни здійснюється Товариством самостійно з урахуванням законодавства України відповідно до запропонованих Контрагентам договірних умов придбання (обсягів придбання, умов оплати тощо), а для бюджетних організацій – згідно відповідного прайс-листа, крім тих, щодо яких здійснюється державне регулювання цін.

**1.5.** Під час проведення експортних операцій у розрахунках з Контрагентами – нерезидентами, застосовуються контрактні ціни, що формуються відповідно до договірних цін і умов, із врахуванням цін і умов на відповідному зовнішньому ринку. Надання знижок Контрагентам - нерезидентам здійснюється з урахуванням аналізу інформації, що продаж продукції у зіставних умовах (на конкретних зовнішніх ринках) відповідає принципу "витагнутої руки" при здійсненні контрольованих операцій у випадках, визначених статтею 39 Податкового кодексу України.

**1.6.** Підвищення економічної ефективності, збереження ділових відносин повинні бути пріоритетними завданнями для всіх структурних підрозділів Товариства з метою збереження виробничого потенціалу, позицій на фармацевтичному ринку та недопущення скорочення робочих місць.

## **РОЗДІЛ II**

### **ПОРЯДОК ФОРМУВАННЯ РЕГУЛЬОВАНОЇ (ОПТОВО-ВІДПУСКНОЇ) ЦІНИ НА ПРОДУКЦІЮ ТОВАРИСТВА**

**2.1.** Даний розділ розроблений з метою встановлення єдиного, рівного для всіх Контрагентів (окрім Контрагентів, що придбавають продукцію Товариства для подальшого продажу закладам і установам охорони здоров'я, що повністю або частково фінансуються з державного та (або) місцевих бюджетів (без права перепродажу) порядку формування Регульованої (оптovo-відпускної) ціни на продукцію Товариства для потреб внутрішнього ринку.

**2.2.** Надання Товариством знижок Контрагентам на продукцію Товариства в поточному році, що впливає на формування Регульованої ціни, відбувається на недискримінаційній основі відповідно до самостійно обраних Контрагентами умов.

**2.2.1.** Механізм формування Регульованої ціни такий:

**2.2.1.1.** до подання Контрагентом першого замовлення (заявки) на поставку продукції, але не пізніше 10-го числа кожного тримісячного (або іншого більшого) періоду, Контрагент надсилає Товариству офіційного(-і) листа(-и) за підписом керівника або уповноваженого представника Контрагента, в якому(-их) Контрагент зазначає обраний(-і) відповідно до цього Положення обсяг(-и) щомісячного придбання продукції Товариства на три місяці (або інший більший період) та обрані із передбачених цим Положенням умови їх оплати, а також гарантує і запевняє Товариство в безумовному дотриманні обраних ним обсягів щомісячного придбання продукції Товариства впродовж таких трьох місяців (або інший більший період) та дотримання умови їх оплати, які будуть визначені у видаткових накладних. Контрагент має право після виконання зобов'язань у поточному періоді змінити такі узгоджені із Товариством у такому(-их) листі(-ах) умови придбання Продукції на наступний місяць (місяці) шляхом надсилання Товариству до першого дня наступного місяця офіційного листа за підписом керівника або уповноваженого представника Контрагента, в якому Контрагент зазначає інший обраний ним із передбачених цим Положенням обсяг щомісячного придбання Продукції Товариства на три місяці (або інший більший період) та обрані із передбачених цим Положенням умови їх оплати, а також гарантує і запевняє Товариство в безумовному дотриманні обраних ним обсягів щомісячного придбання Продукції Товариства впродовж таких трьох місяців (або інший більший період) та дотриманні умови їх оплати, які будуть визначені у видаткових накладних;

Товариство залишає за собою право вимоги від Контрагента подання Товариству замовлення (заявки) на поставку Продукції до кінця кожного календарного року продукції в електронному вигляді у розрізі кожного продукту (SKU). Така вимога, а також вимоги визначені у пп. 2.2.1.6.

Положення дозволяють Товариству планувати виробничі завдання і задовольняти потреби Контрагентів у Продукції;

**2.2.1.2.** за наявності відповідного листа Контрагента відповідно до пп. 2.2.1.1. цього Положення, у разі придбання Контрагентом у відповідному календарному місяці Продукції згідно прайс-листа Товариства у номенклатурній кількості не менше 80 % усього прайсового асортименту **на загальну суму Контрагенту надається знижка**

Сума, на яку придбано продукції, млн грн.	Розмір знижки, %
> 100	8
> 80 - 100	7
> 50 - 80	6
> 20 - 50	4
> 7 - 20	3
> 1 - 7	2

Вказана знижка надається Контрагенту згідно видаткової накладної та виключно у порядку її належного оформлення і відображення знижки у ній.

У разі невиконання Контрагентом у відповідному календарному місяці умови щодо придбання Контрагентом обраного ним обсягу щомісячного придбання Продукції Товариства, у наступному(-их) календарному(-их) місяці(-ях), в яких Контрагент буде придбавати Продукцію Товариства, Товариство має право до замовлень (заявок) Контрагента застосовувати знижку в розмірі 0% (за обсяг придбання Продукції Товариства в грошовому вираженні) доти, доки умова щодо придбання обраного ним обсягу щомісячного придбання Продукції Товариства (в грошовому вираженні) за попередній(-і) місяць(-і), у зв'язку з якою застосовано знижку, Контрагентом не буде виконана у наступному(-их) календарному(-их) місяці(-ях). При цьому обсяг придбання такої Продукції товариства із застосованою знижкою в розмірі 0% не враховуються до обсягу придбання Продукції Товариства в поточному місяць, до якої застосовується знижка за обсяг придбання Продукції.

Мінімальна сума замовлення (заявки) на поставку Продукції не може бути меншою, ніж 500 000,00 грн. з ПДВ. У разі недотримання цієї умови Постачальник має право відповідне замовлення (заявку) Покупця на поставку Продукції не розглядати.

У разі недотримання Контрагентом обсягів придбання Продукції, визначених у відповідних видаткових накладних, Контрагент має право після виконання ним умови щодо придбання обраного ним обсягу щомісячного придбання Продукції Товариства (в грошовому вираженні) за попередній(-і) місяць(-і), у зв'язку з якою застосовано знижку, направити Товариству позачерговий лист, передбачений цим Положенням, із зазначенням реальних обраних із передбачених цим Положенням обсягів щомісячного придбання Продукції Товариства;

**2.2.1.3.** за наявності відповідного листа Контрагента відповідно до цього Положення, у разі придбання Контрагентом у відповідному календарному місяці Продукції Товариства

**на умовах їх оплати Контрагентові надається знижка**

Строк оплати, календарних днів від дня поставки	Розмір знижки, %
≤ 3*	4
≤ 30*	2

\* допускається похибка +/- 2 (два) календарних дні, що не вважається порушенням.

Вказану знижку Товариство надає Контрагенту у видатковій накладній.

Товариство має право на окремо визначений перелік Продукції збільшувати строк оплати. Такі умови визначаються для всіх Контрагентів і деталізуються в окремих накладних. При цьому збільшений в такий спосіб такий строк оплати не впливає на розмір знижки, наданий згідно п. 2.2.1.3. даного Положення.

У разі недотримання Контрагентом строків (умов) оплати Продукції, визначених у відповідних видаткових накладних, Товариство має право:

- зупинити відвантаження Продукції Контрагенту за іншими замовленнями (заявками) Контрагента на поставку Продукції до повного погашення Контрагентом заборгованості, та/або
- у наступному(-их) календарному(-их) місяці(-ях), в яких Контрагент буде придбавати продукцію Продавця, до замовлень (заявок) Контрагента застосовувати знижку в розмірі 0% за відтермінування оплати, та/або
- в односторонньому порядку встановити для Контрагента відпуск Продукції на умовах передоплати;

**2.2.1.4.** Знижки, передбачені пп. 2.2.1.2. та 2.2.1.3. даного Положення, можуть сумуватися, при одночасному виконанні умов відповідних пунктів.

**2.2.1.5.** Знижки, передбачені пп. 2.2.1.2. та 2.2.1.2. даного Положення, не застосовуються до окремого переліку Продукції, що визначені у доповненні № 1 до цього Положення. Але обсяг такої Продукції Товариства, знижки на яку не надаються, придбаної Покупцем у відповідному місяці, враховується до обсягу щомісячного придбання Продукції Постачальника, за виконання якого надається знижка, передбачена пп. 2.2.1.2. цього Положення.

**2.2.1.6.** Контрагенти зобов'язані направляти Товариству:

- замовлення (заявки) на поставку Продукції в електронному вигляді у розрізі кожного продукту (SKU)\* пропорційно до обсягу закупівлі, заявленого у листі Контрагента відповідно до пп. 2.2.1.1. цього Положення, – кожного тижня не пізніше понеділка чи наступного за понеділком робочого дня на e-mail Товариства, вказаний у договорі або на сайті Товариства;
- заявку на обсяг закупівлі у розрізі кожного продукту (SKU)\* на увесь запланований обсяг придбання, заявленого у листі Контрагента відповідно до пп. 2.2.1.1. цього Положення, на наступний місяць - не пізніше 15 числа кожного місяця на e-mail Товариства, вказаний у договорі або на сайті Товариства.

Товариство має право не погоджувати замовлення (заявки) Контрагента у разі невиконання Контрагентом умов, передбачених пп. 2.2.1.1. та/або пп. 2.2.1.6. даного Положення.

У разі невиконання Контрагентом умов, передбачених пп. 2.2.1.1. (в частині зміни Контрагентом раніше узгоджених із Товариством умов придбання Продукції на наступний місяць (місяці) та/або пп. 2.2.1.6. даного Положення, Товариство в будь-якому разі не може гарантувати задоволення замовлення (заявки) Контрагента в раніше заявленому обсязі і в такому разі Товариство визначатиме план виготовлення і реалізації Продукції на власний розсуд з урахуванням комерційної доцільності, збереження і досягнення економічного ефекту задля уникнення збитків.

\*SKU - stock keeping unit «одиниця складського обліку».

**2.2.1.7.** Товариство має право припинити відпуск Продукції або ініціювати розірвання/односторонню відмову від договору(-ів) у разі невідповідності Контрагента(-ів) та/або умов договору(-ів) з ним(-и) умовам і вимогам, визначеним у цьому Положенні Товариства, розміщеному (офіційно оприлюдненому) на офіційному сайті Товариства <https://www.vitamin.com.ua/>.

**2.3.** Ринкова ціна на Продукцію встановлюються Товариством шляхом затвердження прайс-листа. Прайс-лист є публічним документом та розміщується на офіційному веб-сайті Товариства [www.vitamin.com.ua](http://www.vitamin.com.ua) або є невід'ємною частиною договору на реалізацію Продукції з Контрагентами. Регульована ціна на Продукцію відповідно до цього розділу Положення визначається відповідно до п. 2.2. цього Положення на основі Ринкової ціни на Продукцію після застосування знижок (якщо застосовно відповідно до цього розділу Положення).

### РОЗДІЛ III

#### ПОРЯДОК ФОРМУВАННЯ РЕГУЛЬОВАНОЇ (ОПТОВО-ВІДПУСКНОЇ) ЦІНИ НА ПРОДУКЦІЮ ТОВАРИСТВА ДЛЯ БЮДЖЕТНИХ ЗАКЛАДІВ ТА УСТАНОВ, ВОЛОНТЕРСЬКИХ (ГУМАНІТАРНИХ) ОРГАНІЗАЦІЙ

**3.1.** Даний розділ розроблений з метою встановлення єдиних, рівних для всіх Контрагентів, що придбавають Продукцію Товариства для подальшого продажу, в тому числі через одну визначену відповідним Контрагентом третю особу, закладам і установам охорони здоров'я, що повністю або частково фінансуються з державного та (або) місцевих бюджетів, а також для продажу закладам,

організаціям та установам, що залучають до своєї діяльності волонтерів та налають гуманітарну допомогу, правил формування Регульованої ціни на Продукцію Товариства.

**3.2.** Регульована ціна на Продукцію відповідно до цього розділу Положення встановлюються Товариством шляхом затвердження прайс-листа для бюджетних та волонтерських (гуманітарних) організацій. Реалізація Продукції Товариством на умовах, визначених цим розділом Положення, здійснюється відповідно до укладеного договору.

#### **РОЗДІЛ IV ПЕРЕВІРКА КОНТРАГЕНТІВ НА ПРЕДМЕТ МОЖЛИВИХ РИЗИКІВ ПЕРЕД ПОЧАТКОМ ТА ПІД ЧАС СПІВПРАЦІ**

**4.1.** До укладення договору поставки з Контрагентом Товариство здійснює аналіз ключових ризиків, пов'язаних зі співпрацею (діловими відносинами) з відповідним Контрагентом, зокрема:

**4.1.1.** перевірку відповідності діяльності Контрагента ліцензійним та іншим умовам провадження відповідного виду діяльності, в т.ч. здійснює аудит Контрагента на відповідність Ліцензійним умовам (вимогам GDP);

**4.1.2.** перевірку фінансового стану Контрагента (в т.ч. балансу та фінансової звітності) за останні 3 роки (на предмет збитковості діяльності, існуючих боргових зобов'язань Контрагента перед іншими особами та/або зі сплати податків та зборів), в т.ч. щодо здатності виконувати грошові зобов'язання перед Товариством;

**4.1.3.** перевірку матеріально-технічної бази Контрагента (активів);

**4.1.4.** перевірку наявності взаємовідносин Контрагента з особами, пов'язаними з державою-агресором Російською Федерацією, а також Республікою Білорусь, Ісламською Республікою Іран, Корейською Народно-Демократичною Республікою;

**4.1.5.** перевірку існуючої структури власності;

**4.1.6.** перевірку відсутності відкритих кримінальних проваджень щодо посадових осіб Контрагентів за злочини у сфері економіки, шахрайства, корупції тощо;

**4.1.7.** інші обставини щодо Контрагента, які на переконання Товариства можуть унеможливити або ускладнити виконання зобов'язань Контрагента перед Товариством.

**4.2.** Товариство з метою аналізу ключових ризиків Контрагентів має право запитувати у них будь-яку інформацію, дані, пояснення і обґрунтування. У разі якщо запитувана Товариством інформація містить конфіденційний характер чи до такого відноситься Контрагентом, Контрагент має запропонувати Товариству взяття зобов'язань щодо нерозголошення такої конфіденційної інформації з подальшим її наданням Товариству. Виявлення ризиків, передбачених п. 4.1. даного Положення, ненадання Контрагентом на запит Товариства інформації, даних, пояснень чи обґрунтувань, що на переконання Товариства становитимуть істотний ризик, є підставою для відмови Товариства від співпраці з Контрагентом чи припинення існуючих ділових відносин.

**4.3.** Товариство залишає за собою право ініціювати у будь-який час аналіз ключових ризиків Контрагента протягом існування ділових відносин із Контрагентом.

**4.4.** Контрагенти, з якими Товариство не мало тривалих (понад три місяці) ділових відносин (відсутність фактів поставок Продукції), визнаються Товариством новими і Товариство має право відмовити таким Контрагентам у співпраці за існуючими договорами і ініціювати встановлення ділових відносин на умовах нових договорів з обов'язковим аналізом ключових ризиків відповідно до п. 4.1. цього Положення. За результатами аналізу ключових ризиків відповідно до п. 4.1. цього Положення Товариство у відповідних договорах поставки з новими Контрагентами може передбачати реалізацію продукції на умовах передоплати впродовж не менше як 6 місяців з дати укладення відповідного договору.

#### **РОЗДІЛ V ЗАКЛЮЧНІ ПОЛОЖЕННЯ**

**5.1.** Це Положення набирає чинності з дня його затвердження Директором Товариства та діє до його перегляду чи скасування. З дня затвердження цього Положення Директором Товариства втрачає чинність Положення про збутову політику АТ "КИЇВСЬКИЙ ВІТАМІННИЙ ЗАВОД", затвержене Директором Товариства 12 березня 2025 року.

**5.2.** Це Положення обов'язкове до виконання всіма працівниками Товариства, які визначають, вирішують або приймають участь у впровадженні цієї збутової політики Товариства.

**5.3.** Ціни на Продукцію Товариства, окрім державних регульованих цін, формуються виключно на

підставі цього Положення. Будь-яка дискримінація заборонена.

**5.4.** Це Положення є відкритою інформацією та розміщується на офіційному веб-сайті Товариства [www.vitamin.com.ua](http://www.vitamin.com.ua) разом із прайс-листом Товариства.

**5.5.** В дане Положення можуть бути внесені зміни шляхом викладення окремих його Положень в новій редакції шляхом затвердження змін та доповнень до цього Положення, його Додатків або затвердження Положення у новій редакції. Такі зміни розміщується на офіційному веб-сайті Товариства [www.vitamin.com.ua](http://www.vitamin.com.ua) і з дати розміщення вважаються доведеними до Контрагентів і іншого невизначеного кола потенційно зацікавлених осіб.



Перелік продукції, знижки на яку не надаються:

- 1) Азапін, таблетки по 100 мг № 10x5;
- 2) Азапін, таблетки по 25 мг № 10x5.
- 3) Амідарон, таблетки по 200 мг №10x3;
- 4) Амлодипін-КВ, таблетки по 10 мг №10x3;
- 5) Амлодипін-КВ, таблетки по 5 мг №10x3;
- 6) Атерокард, таблетки, вкриті плівковою оболонкою, по 75 мг № 30;
- 7) Атерокард, таблетки, вкриті плівковою оболонкою, по 75 мг № 70;
- 8) Біспролол-КВ, таблетки по 10 мг №10x3;
- 9) Біспролол-КВ, таблетки по 5 мг №10x3;
- 10) Гіацинтія, таблетки, вкриті плівковою оболонкою, по 10 мг №10x3;
- 11) Гіацинтія, таблетки, вкриті плівковою оболонкою, по 10 мг №10x6;
- 12) Гіацинтія, таблетки, вкриті плівковою оболонкою, по 20 мг №10x3;
- 13) Діуремід, таблетки по 250 мг №10x2;
- 14) Дифенін®, таблетки по 117 мг №10x6;
- 15) Карведилол-КВ, таблетки по 12,5мг №10x3;
- 16) Карведилол-КВ, таблетки по 25мг №10x3;
- 17) Лізопрес 10, таблетки №10x3;
- 18) Лізопрес 20, таблетки №10x3;
- 19) Магнікор, таблетки, вкриті плівковою оболонкою, по 75 мг №10x10;
- 20) Магнікор, таблетки, вкриті плівковою оболонкою, по 75 мг №10x3;
- 21) Магнікор, таблетки, вкриті плівковою оболонкою, форте, по 150 мг №10x10;
- 22) Магнікор, таблетки, вкриті плівковою оболонкою, форте, по 150 мг №10x3;
- 23) Магнікор форте, таблетки, вкриті плівковою оболонкою, по 150 мг №10x10;
- 24) Магнікор форте, таблетки, вкриті плівковою оболонкою, по 150 мг №10x3;
- 25) Метафора, таблетки, вкриті плівковою оболонкою, по 500 мг № 30;
- 26) Метафора, таблетки, вкриті плівковою оболонкою, по 500 мг № 60;
- 27) Метафора, таблетки, вкриті плівковою оболонкою, по 850 мг № 30;
- 28) Метафора, таблетки, вкриті плівковою оболонкою, по 850 мг № 60;
- 29) Метафора, таблетки, вкриті плівковою оболонкою, по 1000 мг № 30;
- 30) Метафора, таблетки, вкриті плівковою оболонкою, по 1000 мг № 60;
- 31) Метафора®-SR, таблетки пролонгованої дії, по 1000 мг № 10x3;
- 32) Метафора®-SR, таблетки пролонгованої дії, по 1000 мг № 10x6;
- 33) Стопмігрэн, таблетки, вкриті плівковою оболонкою, по 100 мг №3x1;
- 34) Стопмігрэн, таблетки, вкриті плівковою оболонкою, по 50 мг №6x1.

Прошнуровано  
та скріплено  
печаткою

9

аркушів

