



ПОЛИТИКА

Коммерческая политика ООО «Альфасигма Рус»

Область применения: ООО «Альфасигма Рус»
Политика АС_РУС_ПЛТ_№6_ред1 (2021)

Утверждена Приказом Генерального Директора ООО «Альфасигма Рус» №95-а от 30 ноября 2021 г.

Дата вступления в силу: 01 декабря 2021 г.

Информация о документе

Тип документа:	Политика
----------------	----------

«Коммерческая политика ООО Альфасигма Рус» введена в действие 01.12.2021

Наименование документа:	«Коммерческая политика ООО Альфасигма Рус»		
Номер документа:			
Ответственный за разработку:	Брегетова С.В., Руководитель коммерческого отдела		
Назначение:	Данная политика определяет единую для всех дистрибьюторов систему определения коммерческих условий и их подтверждение		
		Дата введения в действие:	01.12.2021

Оглавление:

1. Назначение	стр.4
2. Область применения	стр.4
3. Определение терминов	стр.4
4. Типы коммерческих условий	стр.6
4.1 Стандартные коммерческие условия	стр.6
4.2 Специальные коммерческие условия	стр.7
5. Виды скидок	
5.1 Скидка за срок годности	стр.7
5.2 Скидка за промоционную / маркетинговую акцию	стр.7
6. Виды бонусов	
6.1 Бонус за достижение объема закупок в коммерческом канале	стр.7
6.2 Полугодовой бонус за достижение объема закупок Специальной Продукции по шкале закупок Специальной Продукции в тендерном канале	стр.9
6.3 Бонус за предоплату	стр.11
7. Выплата бонусов	стр.11
8. Кредитные условия	стр.12
9. Заключение	стр.12
Приложение №1 Перечень Продукции	стр.13
Приложение №1 Перечень Продукции БАД	стр.14
Приложение №2 Перечень Специальной Продукции	стр.15
Приложение №3 Форма на предоставление специальных коммерческих условий	стр.16
Приложение №4 Форма приказа на предоставление скидки за срок годности	стр.17
Приложение №5 Форма на предоставление скидки за промоционную / маркетинговую акцию	стр.18
Приложение №6 Форма приказа на предоставление скидки за промоционную / маркетинговую акцию	стр.19
Приложение №7 Шкала закупок в коммерческом канале	стр.20
Приложение №8 Годовой бонус за достижение объема закупок	стр.21
Приложение №9 Квартальный бонус за достижение объема закупок Фибраксин	стр.22
Приложение №10 Шкала закупок Специальной Продукции в тендерном канале	стр.23
Приложение № 11 Бонус за предоплату	стр.24
Приложение № 12 Стандартные кредитные дни	стр.25

1. Назначение

Основными целями Коммерческой Политики ООО «Альфасигма Рус» (далее Политика) является построение долгосрочного и взаимовыгодного сотрудничества с Дистрибьюторами, установление оправданной с точки зрения действующего законодательства и регуляторных требований, системы определения и подтверждения коммерческих условий, а также определение основных требований по документообороту, подтверждению коммерческих условий (скидок, бонусов, кредитных условий) для последующего внесения в Договоры и Бонусные Соглашения с Дистрибьюторами.

Настоящая Политика применяется в отношении всех Дистрибьюторов.

2. Область применения

Правила, установленные настоящей Политикой, распространяются на всех сотрудников, задействованных прямо или косвенно в процесс переговоров с Дистрибьюторами, в процесс подписания Договоров с Дистрибьюторами, а также во все внутренние процессы, связанные с размещением заказов, оплат, отгрузок Дистрибьюторам Продукции Компании.

3. Определение терминов

Для данной Политики используются следующие термины:

Акт о предоставлении бонуса – документ, который подписывают Компания и Дистрибьютор после выполнения согласованных показателей в течение согласованного периода и на основании которого выплачивается Бонус.

Бонусное соглашение – соглашение, подписанное Дистрибьютором и Компанией о порядке и сроках предоставления бонусов Дистрибьютору Компанией.

Бонус (премия) – вознаграждение за достижение определенных показателей и/или результатов за определенный период. Бонусы могут быть предоставлены Дистрибьютору Компанией по итогам согласованного периода за выполнение согласованных показателей согласно данной Коммерческой Политике и на основании отдельно подписанного Бонусного Соглашения и Акта о предоставлении бонуса между Компанией и Дистрибьютором.

Банковская гарантия – гарантия, выданная банком для обеспечения исполнения обязательств по оплате Продукции, поставленной по Договору, подписанному между Компанией и Дистрибьютором, при условии, что все расходы, связанные с получением банковской гарантии несет Дистрибьютор, и что, банк, предоставивший банковскую гарантию Дистрибьютору, был согласован с Компанией.

БАД (биологически активная добавка к пище) – биологически активные вещества и их композиции, предназначенные для непосредственного приема с пищей или введение в состав пищевых продуктов. Реализация БАД регулируется ФЗ 381 Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ.

Договор – договор, подписанный Компанией и Дистрибьютором.

«Коммерческая политика ООО Альфасигма Рус» введена в действие 01.12.2021

Компания – ООО «Альфасигма Рус»

Дебиторская задолженность – размер задолженности Дистрибьютора перед Компанией, подлежащий оплате, за поставленную Продукцию по Договору, подписанному Дистрибьютором и Компанией.

Дистрибьютор – юридическое лицо, имеющее лицензию на фармацевтическую деятельность в Российской Федерации, которое закупает Продукцию у Компании на основании подписанного Договора.

Коммерческая Политика – настоящая политика ООО «Альфасигма Рус» со всеми приложениями и дополнениями.

Коммерческий канал – канал поставок продукции для дальнейшей продажи через аптечные учреждения.

Кредитные дни – количество дней отсрочки по оплате поставленной Продукции, которые предоставлены Компанией Дистрибьютору по Договору, подписанному Компанией и Дистрибьютором.

Кредитный лимит – максимальный размер дебиторской задолженности, который установлен Компанией при условии предоставления Страховой компанией страхового лимита.

Минимальный объем закупок – минимальный объем закупок за определённый период или единовременный минимальный объем закупок в упаковках или рублях.

Продукция – продукция, которая продается Компанией в коммерческом и тендерном каналах. Перечень Продукции приведен в Приложениях №1 и №2. Часть продукции, которая имеет долю продаж в тендерном канале более 25%, считается Специальной. Компания может изменять критерий отнесения Продукции к Специальной, а также перечень Специальной Продукции.

Объем закупок – объем закупок Продукции в упаковках или рублях за определенный период.

Прайс лист – перечень Продукции Компании, которая зарегистрирована и продаётся на территории Российской Федерации с указанием цены в рублях по каждому наименованию Продукции. Прайс лист подтверждается и подписывается Генеральными Директором Компании, отправляется Дистрибьютору по электронной почте. Каждый новый прайс лист отменяет действие старого прайс листа с даты, указанной на новом прайс листе.

Приказ на предоставление скидки на момент поставки в счете – внутренний документ, в котором указывается перечень Продукции, обоснование для предоставления скидки, размер скидки, период предоставления скидки.

Продукция - лекарственные препараты, медицинские изделия, а также БАДы, которые зарегистрированы в Российской Федерации и продаются Компанией.

Скидка – уменьшение цены Продукции, указанной в прайс листе на размер скидки. Скидки предоставляются Дистрибьютору Компанией на Продукцию в момент поставки в счете.

Специальная Продукция – часть Продукции, которая имеет долю продаж в тендерном канале более 25% и продается в тендерном канале. Перечень Специальной Продукции приведен в Приложении №3.

Страховая компания – организация, с которой Компания заключила договор Страхования, предусматривающий обязанность осуществить выплату страхового возмещения Компании при наступлении Страхового случая.

Страховой лимит - максимальный размер дебиторской задолженности, который установлен Страховой компанией в отношении закупок Дистрибьютора и в пределах которого Страховая компания обязуется выплатить Компании страховое возмещение при наступлении Страхового случая.

Страховой случай – событие, наступление которого является основанием для возникновения обязанности Страховой компании осуществить выплату страхового возмещения Компании и которое считается наступившим в случае, если Дистрибьютор не оплатил Продукцию в установленные сроки.

Тендерный канал – канал поставок продукции, в который поступают средства из федерального бюджета и бюджета субъектов Российской Федерации, а также средства лечебных учреждений для закупок продукции.

4. Типы коммерческих условий

Коммерческие условия предоставляются всем Дистрибьюторам при обязательном соблюдении принципа недискриминации Дистрибьюторов, на единых для всех Дистрибьюторов основаниях путем предоставления равных условий за равный вклад в развитие дистрибьюции Продукции.

Установлены два типа коммерческих условий: Стандартные коммерческие условия и Специальные коммерческие условия.

4.1 Стандартные коммерческие условия – условия, которые применяются ко всем Дистрибьюторам в одном канале продаж на всю Продукцию или на Продукцию с одними и теми же характеристиками.

Стандартные условия подтверждаются Генеральным Директором на определённый период (квартал, полугодие, год), при этом условия могут быть пересмотрены, о чем Дистрибьюторы информируются по электронной почте не позднее чем за 30 календарных дней до внесения изменений. Подтвержденные условия используются коммерческим отделом для переговоров с Дистрибьюторами, а также для транзакции заказов при условии подписанного Договора и Бонусного соглашения с Дистрибьютором.

4.2 В дополнение к Стандартным коммерческим условиям могут применяться **Специальные коммерческие условия**, в зависимости от определённых условий:

- при изменении рыночной ситуации
- при изменении стратегии в продвижении Продукции

Каждый случай специальных коммерческих условий, которые изменяют стандартные коммерческие условия, требуют подтверждения Генерального Директора.

Все запросы на предоставление Специальных коммерческих условий оформляются в соответствии с формой на предоставление Специальных коммерческих условий, указанной в Приложение № 4 и должны быть подписаны Генеральным Директором.

5. Виды скидок

5.1 Скидка за срок годности

Скидка за срок годности на Продукцию может быть предоставлена всем Дистрибьюторам, исходя из срока годности, оставшегося на момент предоставления скидки. Информация о скидке за срок годности и периоде действия отправляется всем Дистрибьюторам по электронной почте. Распоряжение оформляется по форме, указанной в Приложении №5.

Скидка за срок годности предоставляется Компанией в момент отгрузки Продукции Дистрибьютору.

5.2 Скидка за маркетинговую / промоционную акцию

Когда Компания инициирует маркетинговую или промоционную акцию, возможна скидка на Продукцию, участвующую в такой акции.

Условия на маркетинговую или промоционную акцию должны быть подтверждены по форме, указанной в Приложение №6, включая информацию по периоду действия акции, по Продукции, участвующей в акции, по Дистрибьюторам, участвующим в акции, по размеру скидки во время акции.

Распоряжение оформляется по форме, указанной в Приложении №7.

Информация по маркетинговой или промоционной акции отправляется Дистрибьюторам по электронной почте.

Скидка за маркетинговую или промоционную акцию предоставляется Компанией в момент отгрузки Дистрибьютору.

6. Виды бонусов

6.1. Бонус за достижение объема закупок в коммерческом канале

Для стимулирования закупок Продукции Компании Дистрибьюторами за период – квартал, полугодие или год в коммерческом канале, Компания предоставляет бонус за достижение объема закупок за период. Период, а также план или шкала закупок или размер бонуса могут быть изменены Компанией. Компания уведомляет Дистрибьюторов о таком изменении за 30 календарных дней до вступления в силу изменений по электронной почте.

Компания устанавливает минимальный объем закупок за период, а также минимальный единовременный объем закупок в коммерческом канале в ценах действующего прайс листа без учета НДС и отправляет информацию Дистрибьюторам по электронной почте за 30 календарных дней до начала периода.

6.1.1 Квартальный бонус за достижение объема закупок по шкале закупок

Шкала закупок и соответствующий размер бонуса в процентах устанавливается на квартал и подтверждается Генеральным Директором. Шкала отправляется Дистрибьюторам по электронной почте Дистрибьютора за 30 календарных дней до начала периода.

Форма шкалы закупок приведена в Приложении №8.

По окончании периода, Компания исходя из фактических закупок Дистрибьютора за квартал подводит итоги и рассчитывает бонус по следующей схеме:

Квартальный бонус за достижение объема закупок по шкале закупок =
Объем закупок в рублях * размер бонуса, где

Объем закупок в рублях — это объем закупок без учета НДС, который был закуплен Дистрибьютором по ценам действующего прайс листа за квартал.

При этом в случае, если в течение квартала Покупатель вернул Продукцию, а Продавец принял такой возврат, сумма возврата вычитается из объема закупок за квартал.

Размер бонуса – это размер бонуса по шкале закупок в процентах, который соответствует объему закупок по шкале закупок в рублях без учета НДС, который был закуплен Дистрибьютором за квартал.

В случае, если Дистрибьютор произвел оплату за закупленную Продукцию в срок, без существенных задержек в течение согласованного периода, Компания имеет право увеличить квартальный бонус на 1%.

6.1.2 Годовой бонус за достижение объема закупок

При условии, если Дистрибьютор в течение полного календарного года закупил Продукцию Компании более чем на максимальный объем, указанный в шкале закупок в рублях без учета НДС, Компания предоставляет годовой бонус. В случае, если шкала закупок была установлена на каждый календарный квартал года, максимальный объем всех кварталов суммируется.

Компания информирует Дистрибьютора о размере годового бонуса за 30 календарных дней до начала периода по электронной почте.

Форма для размера годового бонуса указана в Приложении 9.

«Коммерческая политика ООО Альфасигма Рус» введена в действие 01.12.2021

Годовой бонус за достижение объема по закупкам = Объем закупок в рублях * размер годового бонуса, где

Объем закупок в рублях — это объем закупок в рублях без учета НДС, который был закуплен Дистрибьютором по ценам действующего прайс листа за весь календарный год.

При этом в случае, если в течение календарного года Покупатель вернул Продукцию, а Продавец принял такой возврат, сумма возврата вычитается из объема закупок за год.

Размер годового бонуса – это размер годового бонуса в процентах.

6.1.3 Квартальный Бонус за достижение объема закупок Фибраксин по шкале закупок

Шкала закупок и соответствующий размер бонуса в процентах устанавливается на квартал и подтверждается Генеральным Директором. Шкала отправляется Дистрибьюторам по электронной почте Дистрибьютора за 30 календарных дней до начала периода.

Форма шкалы закупок приведена в Приложении № 10.

По окончании периода, Компания исходя из фактических закупок Дистрибьютора за квартал подводит итоги и рассчитывает бонус по следующей схеме:

Квартальный бонус за достижение объема закупок по шкале закупок =
Объем закупок в упаковках*цену прайс листа без учета НДС * размер бонуса, где

Объем закупок в упаковках — это объем закупок без учета НДС, который был закуплен Дистрибьютором.

При этом в случае, если в течение квартала Покупатель вернул Продукцию, а Продавец принял такой возврат, сумма возврата вычитается из объема закупок за квартал.

Размер бонуса – это размер бонуса по шкале закупок в процентах, который соответствует объему закупок по шкале закупок в рублях без учета НДС, который был закуплен Дистрибьютором за квартал.

6.2. Полугодовой бонус за достижение объема закупок Специальной Продукции по шкале закупок Специальной Продукции в тендерном канале

Для стимулирования закупок Специальной Продукции Компании Дистрибьюторами в тендерном канале за период – полугодие, Компания предоставляет бонус за достижение объема закупок Специальной Продукции.

Период, план или шкала закупок или размер бонуса, а также перечень Специальной Продукции могут быть изменены Компанией. Компания уведомляет Дистрибьюторов

«Коммерческая политика ООО Альфасигма Рус» введена в действие 01.12.2021

о таком изменении за 30 календарных дней до вступления в силу изменений по электронной почте.

Компания устанавливает минимальный объем закупок за период, а также минимальный единовременный объем закупок в тендерном канале в ценах действующего прайс листа без учета НДС и отправляет информацию Дистрибьютору по электронной почте за 30 календарных дней до начала периода.

Шкала закупок Специальной Продукции и соответствующий размер бонуса в процентах устанавливается на период – полугодие и подтверждается Генеральным Директором. Шкала закупок отправляется Дистрибьюторам по электронной почте Дистрибьютора за 30 календарных дней до начала периода.

Форма шкалы закупок по Специальной Продукции приведена в Приложении №11.

По окончании периода, Компания исходя из закупок Дистрибьютора за период подводит итоги и рассчитывает бонус по следующей схеме:

Полугодовой бонус за достижение объема закупок Специальной Продукции по шкале закупок Специальной Продукции = Объем закупок в упаковках * цену прайс листа без учета НДС*размер бонуса, где

Объем закупок в упаковках - это объем закупок в упаковках каждой дозировки препарата из перечня Специальной Продукции, который был закуплен Дистрибьютором за период.

При этом в случае, если в течение полугодия Покупатель вернул Продукцию, а Продавец принял такой возврат, количество возвращённых упаковок вычитается из объема закупок за полугодие.

Цена прайс листа – цена, указанная в прайс листе Компании, которая действует в конкретный период, а также указывается во всех отгрузочных документах на каждую дозировку препарата из перечня Специальной Продукции.

Размер бонуса – это размер бонуса по шкале в процентах, который соответствует объему закупок в упаковках всех дозировок препарата из перечня Специальной Продукции, который был закуплен Дистрибьютором за период.

Указанный расчет производится по каждой дозировке препарата из перечня Специальной Продукции и суммируется.

При подведении итогов за период Компания проверяет уровень товарного запаса на конец периода по каждому наименованию препарата из перечня Специальной Продукции на всех складах Дистрибьютора на основе ежемесячных отчетов по товарному запасу, а также ежемесячных отчетов по реализации препарата из перечня Специальной Продукции со складов Дистрибьютора. Дистрибьютор гарантирует, что на складах на конец периода уровень товарного запаса составит не более 20% от реализации каждого наименования препарата из перечня Специальной Продукции за период. В случае, если уровень товарного запаса на конец периода составляет более 20% от реализованного количества за период,

бонус не предоставляется. При этом Компания по согласованию с Дистрибьютором может рассмотреть другой период для подведения итогов и расчёта бонуса за достижение оборота по закупкам по шкале закупок (например, период закупок может составлять 9 месяцев), в таком случае Компания и Дистрибьютор подписывают отдельное Дополнение к Бонусному соглашению.

В случае, если Дистрибьютор произвел оплату за закупленную Продукцию в срок, без существенных задержек в течение согласованного периода, Компания имеет право увеличить полугодовой бонус на 1%.

6.3. Бонус за предоплату

Компания имеет соглашение со страховой компанией о страховом лимите для отгрузок на условиях кредита для Дистрибьюторов. В случае, если страховая компания не предоставляет страховой лимит для отгрузок на условиях кредита для Дистрибьютора, Дистрибьютор не может предоставить Банковскую гарантию, а также по желанию Дистрибьютора, Дистрибьютор может приобретать Продукцию Компании на условиях предоплаты в течение периода.

В таком случае Компания предоставляет бонус за предоплату. Размер бонуса зависит от экономической ситуации на рынке, также в расчёт принимается размер средней годовой банковской ставки для кредитования юридических лиц.

(Если средняя годовая банковская ставка составляет 8% годовых, а размер стандартных кредитных дней, которые Компания предоставляет Дистрибьютору составляет 90 дней, то размер бонуса за предоплату составит 2%.

Расчет произведен по формуле: Бонус за предоплату = средняя годовая банковская ставка/360*90)

Компания информирует Дистрибьюторов за 30 календарных дней до начала периода о фактическом размере бонуса за предоплату, установленного на период по электронной почте. Бонус за предоплату может быть изменен Компанией, о чем Дистрибьютор будет проинформирован по электронной почте за 30 календарных дней до вступления в силу изменений.

Форма для размера бонуса за предоплату указана в Приложении №12.

Бонус за предоплату рассчитывается следующим образом:

Бонус за предоплату = Объем закупок в рублях * размер бонуса , где

Объем закупок в рублях — это объем закупок в рублях без учета НДС, который был закуплен Дистрибьютором по ценам действующего прайс листа за период.

Размер бонуса – это размер бонуса в процентах, который определен Компанией до начала периода закупок.

7. Выплата бонусов

Бонусы за достижение объема закупок в коммерческом и тендерном каналах предоставляются после подведения итогов за согласованный период (квартал,

полугодие, год), в случае выполнения всех условий по предоставлению бонусов за достижение объема закупок, а также после полной оплаты за поставленную Продукцию в согласованный период на основании подписанного Акта о предоставлении Бонуса в рамках подписанного Бонусного соглашения между Компанией и Дистрибьютором.

Бонус за предоплату предоставляется по итогам месяца, если в таком месяце осуществлялась отгрузка Продукции на условиях предоплаты на основании подписанного Акта о предоставлении Бонуса в рамках подписанного Бонусного соглашения между Компанией и Дистрибьютором.

8. Кредитные условия

Компания, исходя из предполагаемых объемов закупки Продукции за период, предоставляет стандартные кредитные дни Дистрибьютору и кредитный лимит на отгрузки при условии подтверждения Страхового лимита со стороны Страховой компании, с которой имеется соглашение о Страховом лимите.

В случае, если Страховая компания не предоставляет Страховой лимит для отгрузок Продукции на условиях кредита или предоставляет недостаточный Страховой лимит на отгрузки Продукции Компании для Дистрибьютора, а также по желанию Дистрибьютора, Дистрибьютор может приобретать Продукцию Компании на условиях предоплаты в течение периода.

Условия кредита или условия предоплаты указываются в Договоре.

По просьбе Дистрибьютора Компания рассматривает возможность поставок на условиях кредита при условии предоставления Банковской гарантии со стороны Дистрибьютора. Расходы по Банковской гарантии несет Дистрибьютор. Банк, от которого возможно предоставление банковской гарантии, должен быть согласован с Компанией.

Форма для стандартных кредитных дней указана в Приложении №13.

В случае регулярного возникновения задолженности со стороны Дистрибьютора: более 4 раз в течение 12 календарных месяцев, более 30 дней на сумму более 100 тысяч рублей без учета НДС, Компания имеет право уменьшить размер кредитных дней, размер кредитного лимита или прекратить отгрузки на условиях кредита.

В случае, если задолженность со стороны Дистрибьютора возникала более 6 раз в течение 12 календарных месяцев, более 30 дней на сумму более 100 тысяч рублей без учета НДС, Компания имеет право прекратить сотрудничество.

Данное условие не применимо в отношении оплаты за поставку продукции - БАД.

9. Заключение

Коммерческие условия, указанные в данной Коммерческой Политике, отправляются Дистрибьюторам по электронной почте за 30 дней до начала периода и применяются для переговоров с Дистрибьюторами, для подписания Договора на поставку Продукции Компании, для Бонусного Соглашения между Компанией и Дистрибьютором, а также для внесения в систему Компании для осуществления отгрузок Продукции Дистрибьютору Компанией. Коммерческая Политика должна пересматриваться регулярно, при этом не менее одного раза в три года.

Приложение №1

Перечень Продукции

Альфа нормикс (рифаксимин) таблетки покрытые пленочной оболочкой 200 мг N 12

Альфа нормикс (рифаксимин) таблетки покрытые пленочной оболочкой 200 мг N 28

Альфа нормикс (рифаксимин) таблетки покрытые пленочной оболочкой 200 мг N 36

Вессел ДУЭ Ф

(сулодексид) Капсулы 250ЛЕ N60

Вессел ДУЭ Ф

(сулодексид) Ампулы 600ЛЕ/2мл N10

Неотон

(фосфокреатин) флаконы 1г N4

Флюксум®

3200 анти-Ха МЕ/0,3 мл

(парнапарин натрия) 6 шприцев по 0,3мл

Флюксум®

4250 анти-Ха МЕ/0,4 мл

(парнапарин натрия) 6 шприцев по 0,4мл

Флюксум®

6400 анти-Ха МЕ/0,6 мл

(парнапарин натрия) 6 шприцев по 0,6мл

Фибраксин

Биологически активная добавка к пище

Пакеты-саше массой 6 г №15

Альфазокс

Медицинское изделие

Раствор для приема внутрь

Пакетики-саше 10 мл №20

Приложение №2

Перечень продукции БАД

Фибраксин

Биологически активная добавка к пище

Пакеты-саше массой 6 г №15

Приложение № 3

Перечень Специальной Продукции

Флюксум®

3200 анти-Ха МЕ/0,3 мл

(парнапарин натрия) 6 шприцев по 0,3мл

Флюксум®

4250 анти-Ха МЕ/0,4 мл

(парнапарин натрия) 6 шприцев по 0,4мл

Флюксум®

6400 анти-Ха МЕ/0,6 мл

(парнапарин натрия) 6 шприцев по 0,6мл

Неотон

(фосфокреатин) флаконы 1г N4

Приложение №4
Форма на предоставление специальных коммерческих условий

№

Дата

Период действия специальных условий:

Продукция:

Дистрибьютор:

Специальные коммерческие условия:

Обоснование для предоставления специальных коммерческих:

Согласовано:

Генеральный Директор _____

Приложение №5
Форма распоряжения на предоставление скидки за срок годности

№

Дата

Распоряжение на предоставление скидки за срок годности

Приказываю, в период с ____ (число, месяц год) до ____ (число, месяц, год) предоставить всем Дистрибьюторам скидку в размере ____ (размер скидки в %) на следующую продукцию:

____ (наименование продукции, как указано в прайс листе), серия ____, срок годности ____ (месяц, год), остаточный срок годности.

Генеральный Директор _____

Приложение № 6

Форма на предоставление скидки за промоционную / маркетинговую акцию

№

Дата

Период проведения промоционной / маркетинговой акции:

Продукция, участвующая в промоционной / маркетинговой акции:

Дистрибьюторы, участвующая в промоционной / маркетинговой акции:

Условия промоционной / маркетинговой акции:

Согласовано:

Генеральный Директор _____

Приложение №7
**Форма распоряжения на предоставление скидки на промоционную /
маркетинговую акцию**

№

Дата

Распоряжение на предоставление скидки на промоционную / маркетинговую
акцию

Приказываю, в период с ____ (число, месяц год) до ____ (число, месяц, год)
предоставить всем Дистрибьюторам скидку в размере ____ (размер скидки в %) на
время проведения промоционной / маркетинговой акции на следующую
продукцию:

____ (наименование продукции, как указано в прайс листе).

Генеральный Директор _____

Приложение №8

Шкала закупок в коммерческом канале

Дата:

Период действия:

Объем закупок в рублях без НДС	Размер бонуса в %

Приложение №9

Годовой бонус

Дата:

Период действия:

Размер годового бонуса:

Приложение №10

Шкала закупок Фибраксин

Дата:

Период действия:

Объем закупок в упаковках	Размер бонуса в %

Приложение №11

Шкала закупок Специальной Продукции в тендерном канале

Дата:

Период действия:

Объем закупок в упаковках	Размер бонуса в %

«Коммерческая политика ООО Альфасигма Рус» введена в действие 01.12.2021

Приложение №12

Бонус за предоплату

Дата:

Период действия:

Размер бонуса за предоплату:

Приложение №13

Стандартные кредитные дни

Дата:

Стандартные кредитные дни при условии установления страхового лимита или предоставления банковской гарантии: ____ дней

Период действия при условии страхового лимита:
(календарный год или период с начала установления страхового покрытия до конца календарного года)

и/или

Период действия при условии предоставления банковской гарантии:
(действует с момента предоставления банковской гарантии и до истечения срока банковской гарантии)