



ПОЛИТИКА

Коммерческая политика ООО «Альфасигма Рус»

Область применения: ООО «Альфасигма Рус»
Политика АС_РУС_ПЛТ_№_ред3 (2023)

Утверждена Приказом Генерального Директора ООО «Альфасигма Рус» № 33-а от 10.04.2023 г.

Дата вступления в силу: 10 мая 2023 г.

«Коммерческая политика ООО Альфасигма Рус» введена в действие 10.05.2023

Информация о документе

Тип документа:	Политика		
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:	10.05.2023

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 Бонус за достижение объема закупок Специальной Продукции по шкале закупок Специальной Продукции в тендерном канале	стр.9
6.3 Бонус за досрочную оплату	стр.11
6.4 Бонус за предоплату	стр.11
6.5 Бонус за предоставление банковской гарантии	стр.12
7. Выплата бонусов	стр.12
8. Кредитные условия	стр.13
9. Заключение	стр.14
История Изменений	стр.15
Приложение №1 Перечень Продукции	стр.16
Приложение №2 Перечень Продукции БАД	стр.17
Приложение №3 Перечень Специальной Продукции	стр.18
Приложение №4 Форма на предоставление специальных коммерческих условий	стр.19
Приложение №5 Форма приказа на предоставление скидки за срок годности	стр.20
Приложение №6 Форма на предоставление скидки за промоционную / маркетинговую акцию	стр.21
Приложение №7 Форма распоряжения на предоставление скидки за промоционную / маркетинговую акцию	стр.22
Приложение №8 Согласованный план закупок в коммерческом канале	стр.23
Приложение №9 Годовой бонус за достижение объема закупок	стр.24
Приложение №10 Шкала закупок Продукции БАД	стр.25
Приложение №11 Шкала закупок Специальной Продукции в тендерном канале	стр.26
Приложение № 12 Бонус за досрочную оплату	стр.27
Приложение № 13 Бонус за предоплату	стр.28
Приложение № 14 Бонус за предоставление банковской гарантии	стр.29
Приложение № 15 Стандартные кредитные дни	стр.30

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 – безотзывная банковская гарантия, выданная банком для обеспечения исполнения обязательств по оплате Продукции, поставленной по Договору, подписанному между Компанией и Дистрибьютором на условиях отсрочки по оплате продукции, при условии, что, банк, предоставивший банковскую гарантию Дистрибьютору, а также сумма банковской гарантии были согласованы с Компанией в письменной форме.

БАД (биологически активная добавка к пище) – биологически активные вещества и их композиции, предназначенные для непосредственного приема с пищей или введение

«Коммерческая политика ООО Альфасигма Рус» введена в действие 10.05.2023

в состав пищевых продуктов. Реализация БАД регулируется ФЗ 381 «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ». Перечень БАДов приведен в Приложении №2.

Группа дистрибьюторов – дистрибьюторы, работающие в одном канале поставок, имеющие схожие объемы закупок продукции Компании по итогам календарного года, а также имеющие схожие доли на фармацевтическом рынке. Для целей данной Коммерческой Политики Компания определила следующие группы дистрибьюторов: группа «крупные дистрибьюторы», группа «тендерные дистрибьюторы», группа «средние дистрибьюторы». Группы дистрибьюторов имеют одинаковые коммерческие условия.

Группа «крупные дистрибьюторы» – дистрибьюторы, работающие в коммерческом канале, имеющие на коммерческом рынке долю более 10%, а также имеющие объем закупок продукции Компании по итогам года более 1 миллиарда рублей без учета НДС.

Группа «тендерные дистрибьюторы» - дистрибьюторы, работающие в тендерном канале, закупающие Специальную продукцию и поставляющие ее по выигранным тендерам.

Группа «средние дистрибьюторы» - дистрибьюторы, работающие в коммерческом канале, имеющие объем закупок продукции Компании по итогам года более 100 миллионов рублей без учета НДС, но не более 1 миллиарда рублей без учета НДС.

Договор – договор на поставку Продукции, подписанный Компанией и Дистрибьютором.

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.

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

«Коммерческая политика ООО Альфасигма Рус» введена в действие 10.05.2023

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

Прайс лист – перечень Продукции Компании, которая зарегистрирована и продается 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.

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

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

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.

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 и/или группам Дистрибьюторов при обязательном соблюдении принципа недискриминации Дистрибьюторов, на единых для всех Дистрибьюторов и/или групп 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 и/или группам Дистрибьюторов 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

«Коммерческая политика ООО Альфасигма Рус» введена в действие 10.05.2023

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 и/или группам Дистрибьюторов, исходя из срока годности, оставшегося на момент предоставления скидки. Информация о скидке за срок годности и периоде действия отправляется 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 и/или группам Дистрибьюторов, 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

«Коммерческая политика ООО Альфасигма Рус» введена в действие 10.05.2023

Для стимулирования закупок Продукции Компании Дистрибьюторами и/или группами Дистрибьюторов 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 до начала периода.

6.1.1 Квартальный бонус за достижение объема закупок по согласованному плану закупок

План закупок устанавливается на квартал перед началом соответствующего квартала и подтверждается Генеральным Директором. План закупок отправляется Дистрибьюторам по электронной почте Дистрибьютора до начала квартала.

Форма для согласованного плана закупок и размера квартального бонуса за достижение объема 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 согласованному плану 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 квартального бонуса за достижение объема закупок в процентах.

6.1.2 Годовой бонус за достижение объема закупок

При условии, если Дистрибьютор в течение полного календарного года закупил Продукцию Компании более чем на 1 000 000 рублей без учета НДС, Компания предоставляет годовой бонус.

Компания информирует Дистрибьютора о размере годового бонуса до начала периода по электронной почте.

Форма для размера годового бонуса указана в Приложении 9.

«Коммерческая политика ООО Альфасигма Рус» введена в действие 10.05.2023

Годовой бонус за достижение объема закупок = 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 Продукции БАД 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 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 Продукции БАД 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.

Цена прайс листа – цена, указанная в прайс листе Компании, который действует в согласованный период, цена также указывается во всех отгрузочных документах.

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 период.

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

Для стимулирования закупок Специальной Продукции Компании Тендерными Дистрибьюторами в тендерном канале, включая последующие поставки в специализированные и частные ЛПУ за период квартал и/или полугодие, Компания предоставляет бонус за достижение объема закупок Специальной Продукции.

«Коммерческая политика ООО Альфасигма Рус» введена в действие 10.05.2023

Период, план, шкала закупок или размер бонуса, а также перечень Специальной Продукции 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 тендерном канале в ценах действующего прайс листа без учета НДС и отправляет информацию Дистрибьютору по электронной почте до начала периода.

Шкала закупок Специальной Продукции и соответствующий размер бонуса в процентах устанавливается на период и подтверждается Генеральным Директором. Шкала закупок отправляется Дистрибьюторам по электронной почте Дистрибьютора 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:

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 такого периода Покупатель вернул Продукцию, а Продавец принял такой возврат, количество возвращенных упаковок вычитается из объема закупок за период.

Цена прайс листа – цена, указанная в прайс листе Компании, который действует в согласованный период, цена 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

«Коммерческая политика ООО Альфасигма Рус» введена в действие 10.05.2023

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 6 или 9 месяцев), в таком случае Компания и Дистрибьютор подписывают отдельное Дополнение к Бонусному соглашению.

6.3. Бонус за досрочную оплату

В случае, если Дистрибьютор оплатил счет до наступления срока оплаты, то Компания предоставляет Дистрибьютору бонус за досрочную оплату.

Компания информирует Дистрибьюторов до начала периода о размере бонуса за досрочную оплату, установленного на согласованный период по электронной почте. Бонус за досрочную оплату 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 досрочную оплату указана в Приложении №12.

Бонус за досрочную оплату рассчитывается следующим образом:

Бонус за досрочную доплату = Объем закупок в рублях, оплаченный до наступления срока оплаты * размер бонуса, где

Объем закупок в рублях, оплаченный до наступления срока оплаты — это объем закупок в рублях без учета НДС, который был закуплен Дистрибьютором по ценам действующего прайс листа за период и оплачен до наступления срока оплаты.

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

6.4. Бонус за предоплату

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 до начала периода о фактическом размере бонуса за предоплату, установленного на период по электронной почте. Бонус за

«Коммерческая политика ООО Альфасигма Рус» введена в действие 10.05.2023

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 №13.

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.

6.5. Бонус за предоставление банковской гарантии

В случае, если Дистрибьютор предоставил Компании безотзывную банковскую гарантию на согласованную с Компанией сумму, а также в согласованном с Компанией банке, сроком действия на весь согласованный период (календарный год и/или квартал и/или полугодие) для обеспечения гарантии оплаты за поставленную продукцию на условиях отсрочки по оплате продукции, Компания предоставляет бонус за предоставление банковской гарантии.

Компания информирует Дистрибьюторов до начала периода о размере бонуса за предоставление банковской гарантии, установленного на период по электронной почте. Бонус за предоставление банковской гарантии 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 предоставление банковской гарантии указана в Приложении №14.

Бонус за предоставление банковской гарантии рассчитывается следующим образом:

Бонус за предоставление банковской гарантии = 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, бонус за досрочную оплату предоставляются после подведения итогов за согласованный период (квартал, полугодие, год), в случае выполнения всех условий по

«Коммерческая политика ООО Альфасигма Рус» введена в действие 10.05.2023

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 каждого 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.

Бонус за предоставление банковской гарантии предоставляется по итогам каждого квартала, только, если в таком квартале была предоставлена и/или в таком квартале была действительна банковская гарантия в согласованном с Продавцом банке, на согласованную с Продавцом сумму, а также на согласованный период действия. Бонус за предоставление банковской гарантии предоставляется 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 стандартную отсрочку по оплате Продукции (кредитные дни) Дистрибьютору.

По желанию Дистрибьютора, а также при непредоставлении Продавцу безотзывной банковской гарантии, Дистрибьютор может приобретать Продукцию Компании на условиях предоплаты в течение периода.

Условия отсрочки по оплате продукции или условия предоплаты указываются в Договоре.

По просьбе Дистрибьютора Компания рассматривает возможность поставок на условиях отсрочки по оплате продукции при условии предоставления со стороны Дистрибьютора безотзывной Банковской гарантии от согласованного с Компанией банка в рамках суммы, указанной в банковской гарантии.

Компания может предоставить Дистрибьюторам из группы «крупные дистрибьюторы» отсрочку по оплате продукции больше, чем стандартную отсрочку по оплате продукции. При этом Компания имеет право уменьшить размер квартального или годового бонуса за достижение объемов закупок исходя из следующего:

при увеличении отсрочки по оплате продукции на 15-20 календарных дней бонус за достижение объема закупок уменьшается на 0.5% (Если средняя годовая банковская ставка составляет 8% годовых, стоимость одного месяца кредита составляет 0.7%, стоимость 20 дней кредита составляет 0.5%).

Форма для стандартной отсрочки по оплате продукции (кредитных дней) указана в Приложении №15.

В случае регулярного возникновения задолженности со стороны Дистрибьютора: более 30 дней на сумму более 100 тысяч рублей без учета НДС, Компания имеет право уменьшить размер кредитных дней, прекратить отгрузки на условиях кредита и/или прекратить сотрудничество.

«Коммерческая политика ООО Альфасигма Рус» введена в действие 10.05.2023

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 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.

«Коммерческая политика ООО Альфасигма Рус» введена в действие 10.05.2023

История изменений

Дата	Краткий обзор	Причина изменений
1 декабря 2021	Новая политика	
9 декабря 2022	Изменение бонусной системы	Изменение экономической ситуации в стране
10 апреля 2023	Изменение ассортимента	Изменение ассортимента

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

Альфа Нормикс (рифаксимин) таблетки покрытые пленочной оболочкой 400 мг
N 14

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

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

Энтеролактис Фибра Биологически активная добавка к пище, сироп во флаконах по 10 мл и капсула с порошком в крышках флаконов №12

Энтеролактис Плюс Биологически активная добавка к пище, капсулы массой 316 мг №15

Энтеролактис Дуо Биологически активная добавка к пище, саше массой 5 г №20

Цистифлюкс Плюс Биологически активная добавка к пище, пакеты-саше массой 8 г №14

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

«Коммерческая политика ООО Альфасигма Рус» введена в действие 10.05.2023

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 _____

«Коммерческая политика ООО Альфасигма Рус» введена в действие 10.05.2023

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 _____

«Коммерческая политика ООО Альфасигма Рус» введена в действие 10.05.2023

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

№

Дата

Распоряжение на предоставление скидки на промоционную / маркетинговую акцию

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 _____

«Коммерческая политика ООО Альфасигма Рус» введена в действие 10.05.2023

Приложение №8

Согласованный план закупок в коммерческом канале

Дата:

Период действия:

Объем закупок в рублях без НДС	Размер бонуса в %

«Коммерческая политика ООО Альфасигма Рус» введена в действие 10.05.2023

Приложение №9

Годовой бонус за достижение объема закупок

Дата:

Период действия:

Размер годового бонуса:

«Коммерческая политика ООО Альфасигма Рус» введена в действие 10.05.2023

Приложение №10

Шкала закупок Продукции БАД

Дата:

Период действия:

Объем закупок в упаковках	Размер бонуса в %

«Коммерческая политика ООО Альфасигма Рус» введена в действие 10.05.2023

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 10.05.2023

Приложение №12

Бонус за досрочную оплату

Дата:

Период действия:

Размер бонуса за досрочную оплату:

«Коммерческая политика ООО Альфасигма Рус» введена в действие 10.05.2023

Приложение №13

Бонус за предоплату

Дата:

Период действия:

Размер бонуса за предоплату:

«Коммерческая политика ООО Альфасигма Рус» введена в действие 10.05.2023

Приложение №14

Бонус за предоставление Банковской Гарантии

Дата:

Период действия:

Размер бонуса за предоставление Банковской гарантии:

«Коммерческая политика ООО Альфасигма Рус» введена в действие 10.05.2023

Приложение №15

Стандартные кредитные дни

Дата:

Стандартные кредитные дни при условии предоставления банковской гарантии:
___ дней

Период действия:
действует с момента предоставления банковской гарантии и до истечения срока
банковской гарантии