

КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

ООО «Астрамед» — фармацевтический дистрибьютор

Утверждена Приказом Генерального Директора ООО «Астрамед» №6-ПО от 07.06.2022г

1. Термины и определения

Термин	Определение
Дистрибьютор	ООО «Астрамед» — профессиональный фармацевтический дистрибьютор
Клиент (розничный)	Юридическое лицо или ИП, имеющие лицензию на фармацевтическую деятельность (аптека, аптечный пункт, другой дистрибьютор)
Госпитальный заказчик	Бюджетные медицинские организации, унитарные предприятия, госкорпорации, осуществляющие закупки по 44-ФЗ или 223-ФЗ
Товар	Лекарственные препараты, медицинские изделия, БАД, парафармацевтика, расходные материалы, дезинфицирующие средства
ЖНВЛП	Жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты (утвержденный перечень Правительства РФ)
Отсрочка платежа	Период с даты поставки до даты оплаты, в течение которого клиент пользуется товаром без оплаты
Наценка	Разница между ценой закупки дистрибьютора у производителя и ценой продажи клиенту
Ретро-бонус	Скидка, предоставляемая по итогам периода в зависимости от объема закупок
Кредитный лимит	Максимальная сумма дебиторской задолженности, допустимая для клиента
НМЦК	Начальная максимальная цена контракта (по 44-ФЗ)
ЕИС	Единая информационная система в сфере закупок

2. Общие положения

2.1. Коммерческая политика определяет единые, прозрачные и недискриминационные условия взаимодействия дистрибьютора с клиентами всех сегментов (розница и госпитальный рынок).

- 2.2. Все условия политики обязательны для всех сотрудников дистрибьютора, принимающих коммерческие решения.
- 2.3. Отклонения допускаются только по письменному согласованию с коммерческим директором или генеральным директором.
- 2.4. Политика публикуется на официальном сайте компании в открытом доступе.
- 2.5. В случае противоречия между Коммерческой политикой и Кодексом этики приоритет имеет Кодекс этики в части честности, недискриминации и соблюдения закона.
-

3. Принципы ценообразования

3.1. Общие правила

Цена продажи формируется как:

Цена продажи = Закупочная цена (без НДС) + Транспортные расходы (если выделены) + Наценка дистрибьютора + НДС

3.2. Наценка для розничных клиентов

Категория товара	Максимальная наценка
ЖНВЛП	Не выше предельной оптовой надбавки региона (10–15%)
Рецептурные препараты (не ЖНВЛП)	Не более 25%
Безрецептурные препараты и БАД	Не более 35%
Медицинские изделия	Не более 30%
Сопутствующие товары	По рыночным условиям

3.3. Наценка для госпитальных заказчиков (по 44-ФЗ и 223-ФЗ)

Категория товара	Максимальная наценка	Примечание
ЖНВЛП (по контракту)	Не более 12% (но не выше региональной оптовой надбавки)	Для аукционов может быть 0–3%
Иные рецептурные препараты	До 20%	При условии не выше цены у конкурентов

Категория товара	Максимальная наценка	Примечание
Медицинские изделия (расходники, инструменты)	До 25%	Если не регулируется отдельно
Дезинфицирующие средства	До 18%	—
Оборудование (медтехника)	До 10%	Отдельное согласование

Гарантированная минимальная наценка для аукционов: не ниже 2% от закупочной цены дистрибьютора.

3.4. Транспортные расходы

- Самовывоз (франко-склад): без дополнительной оплаты.
- Доставка силами дистрибьютора: по тарифу (отдельный прайс-лист).
- Для госпитальных поставок доставка включена в цену контракта.

3.5. Валютное ценообразование для импорта (госпитальный сегмент)

Цена контракта фиксируется в рублях. Дистрибьютор несет валютный риск. Пересмотр цены возможен при изменении курса более чем на 15% (если предусмотрено контрактом).

4. Система скидок

4.1. Оперативные скидки (для розничных клиентов)

Тип скидки	Размер	Условие
Самовывоз	1%	Отгрузка со склада
Предоплата 100%	2%	Полная предоплата
Предоплата 50%	1%	50% предоплаты
Объемная скидка (разовый заказ)	до 3%	От 300 тыс. руб. — 1%; от 500 тыс. руб. — 2%; от 1 млн руб. — 3%
Сезонная/промо-скидка	по спецпредложению	Не более 10%

4.2. Ретро-бонусы (для розничных клиентов)

Объем закупок за квартал (млн руб. без НДС)	Ретро-бонус
от 1 до 3 млн	0,5%
от 3 до 7 млн	1,0%

Объем закупок за квартал (млн руб. без НДС) Ретро-бонус

от 7 до 15 млн	1,5%
свыше 15 млн	2,0%

Примечание: Ретро-бонус не применяется к ЖНВЛП (запрещено в некоторых регионах).

4.3. Запрет на скидки для госзаказчиков

Для клиентов, осуществляющих закупки по 44-ФЗ и 223-ФЗ, **не применяются:** ретро-бонусы, объемные скидки, сезонные промо, скидки за предоплату. Единственная форма снижения цены — аукционное снижение НМЦК.

4.4. Специальные скидки (требуют согласования)

Тип скидки	Размер	Условие
Открытие новой аптеки	3% на первый заказ	Подтверждение лицензии
Тендерная скидка	индивидуально	Победа в тендере (для розницы)
Стратегический партнер	до 2%	Ежегодный договор

5. Условия оплаты и отсрочки

5.1. Для розничных клиентов

Тип клиента	Отсрочка платежа	Кредитный лимит (без фин. анализа)
Аптека ИП	Предоплата 50–100% или 7 дней	до 300 тыс. руб.
Аптечная сеть (от 3 точек)	14 дней	до 1 млн руб.
Аптечная сеть (>10 точек)	14 дней	до 2 млн руб.
Оптовый клиент	Предоплата 100%	0

5.2. Расчет кредитного лимита

Лимит = Среднемесячный объем закупок клиента × 0,5

Превышение лимита блокирует отгрузку до оплаты или согласования.

5.3. Работа с просрочкой (розница)

- Просрочка 5+ дней — приостановка отгрузок, пеня 0,1% в день.
- Просрочка 30+ дней — перевод на предоплату 100% на 3 месяца.
- Просрочка 60+ дней — расторжение договора, передача долга в суд.

5.4. Для госпитальных заказчиков (44-ФЗ и 223-ФЗ)

Тип заказчика	Отсрочка	Аванс	Кредитный лимит
Бюджетная больница (44-ФЗ)	30 дней	Не предусмотрен	Не устанавливается (лимит — сумма контракта)
Федеральный заказчик	до 45 дней	Только по решению казначейства	По контракту
Заказчик по 223-ФЗ	до 30 дней	До 50% (по договору)	По контракту

Казначейское сопровождение: при сумме контракта > 100 млн руб. дистрибьютор открывает отдельный казначейский счет.

Пеня для заказчика: 1/300 ключевой ставки ЦБ за каждый день просрочки (обязательное условие контракта).

6. Минимальная партия

6.1. Для розничных клиентов

Способ получения	Минимальная сумма (без НДС)
Самовывоз	5 000 руб.
Доставка по городу	10 000 руб.
Доставка в область (до 100 км)	15 000 руб.
Доставка в регионы	30 000 руб.

6.2. Для госпитальных заказчиков

Минимальная партия не устанавливается — отгрузка любой суммы в рамках заключенного контракта.

7. Условия возврата и обмена

7.1. Возврат некачественного товара (все клиенты)

Дистрибьютор обязан принять возврат 100% и возместить стоимость при:

- производственном браке;
- повреждении при транспортировке (доставка дистрибьютора);
- истекшем сроке годности по вине дистрибьютора;
- несоответствии заказу.

7.2. Возврат качественного товара (розничные клиенты)

Причина	Условие	Возмещение
Ошибочный заказ	7 дней, товар не вскрыт, срок > 6 мес.	100%
Низкая оборачиваемость	30 дней, срок > 8 мес.	90%
Истекающий срок (< 3 мес.)	14 дней	80%

7.3. Запрет на возврат

Не подлежат возврату: термолабильные товары (при нарушении режима клиентом), вскрытая стерильная упаковка.

7.4. Возврат по госконтрактам (44-ФЗ и 223-ФЗ)

- Некачественный товар: замена в течение **3 рабочих дней** или возврат полной стоимости.
- Качественный товар (ошибочная поставка) — только с письменного разрешения заказчика.
- Все возвраты оформляются дополнительным соглашением к контракту.

8. Особенности работы на госпитальном рынке (44-ФЗ и 223-ФЗ)

8.1. Сфера применения

Настоящая статья регулирует поставки для:

- Бюджетных медицинских организаций (44-ФЗ).
- Ведомственных больниц, госкорпораций (223-ФЗ).

8.2. Ценообразование для госзакупок

Тип закупки	Способ формирования цены
Электронный аукцион (44-ФЗ)	Фиксация НМЦК и снижение на аукционе
Запрос котировок	Закупочная цена + фиксированная наценка
Единственный поставщик (п. 4 ч. 1 ст. 93)	Предельная цена (ЖНВЛП) или согласованная
Тендер по 223-ФЗ	По закупочной документации, но не выше среднерыночной

8.3. Аукционное снижение (единственная форма скидки)

- Шаг аукциона: 0,5% – 5% от НМЦК.
- Допустимое снижение: от 0,5% до 50%.
- При снижении более 25% — заказчик вправе потребовать обеспечение в 1,5 раза (ст. 37 44-ФЗ).

8.4. Требования к документации для участия в торгах

Документ	Срок действия
Лицензия на фармацевтическую деятельность	До аннулирования
Выписка из ЕГРЮЛ	1 месяц
Декларация соответствия GDP	1 год
Сертификат происхождения (СТ-1)	На каждую партию
Регистрационное удостоверение	Бессрочно
Расчет НМЦК	На каждый тендер

Запрещено подавать заявку с поддельными документами — ст. 159 УК РФ.

8.5. Логистика и сроки поставки по госконтрактам

Объем поставки	Срок отгрузки
До 100 тыс. руб.	3 рабочих дня
100 тыс. – 1 млн руб.	7 рабочих дней
1 – 10 млн руб.	14 календарных дней
Свыше 10 млн руб.	30 календарных дней

Требования к доставке:

- Транспорт дистрибьютора (за счет включения в цену).
- Температурные карты-регрессоры для термолабильных препаратов.
- Выгрузка в присутствии приемной комиссии госпиталя.

Санкции за просрочку поставки:

- Пени 1/300 ключевой ставки от цены контракта за каждый день.
- При просрочке более 10 дней — расторжение контракта и включение в Реестр недобросовестных поставщиков (РНП) на 2 года.

8.6. Работа с Реестром контрактов и отчетность

- В течение 5 рабочих дней после подписания контракта передать сведения в ЕИС.
- Отчет об исполнении контракта — в течение 7 дней после полной оплаты.
- Запрещены фиктивные акты приемки.

8.7. Антикоррупционные правила для госпитального сегмента

Запрещено:

- Любые подарки сотрудникам заказчика (включая ручки, блокноты, календари).
- Совместные обеды, оплата конференций, командировок врачей или закупщиков.
- Откаты врачам или госслужащим.

Разрешено:

- Общение только в письменной форме (ЕИС, электронная почта с юридической силой).

9. Порядок рассмотрения коммерческих обращений клиентов

Тип обращения	Срок	Кто принимает решение
Стандартные условия (скидки, отсрочки)	3 рабочих дня	Руководитель отдела продаж

Тип обращения	Срок	Кто принимает решение
Индивидуальные условия (свыше лимитов)	10 рабочих дней	Коммерческий + Финансовый директор
Жалобы на цены и условия	5 рабочих дней	Коммерческий директор + COMPLAINT-офицер

Формы обращений:

- e-mail:ru
- Личный кабинет на сайте
- Горячая линия (с последующим письменным подтверждением)

10. Мониторинг и контроль

10.1. Ежемесячно формируется отчет:

- Количество клиентов, получивших скидки.
- Средняя и максимальная наценка по категориям.
- Количество отклонений (ручное согласование).
- Доля ЖНВЛП и соблюдение предельных надбавок.
- Участие в тендерах по 44-ФЗ и 223-ФЗ (побед/поражений).

10.2. Контроль осуществляют финансовый контролер и COMPLAINT-служба.

10.3. Нарушение коммерческой политики сотрудником:

Нарушение	Санкция
1-е	Предупреждение
2-е	Лишение премии за месяц
3-е	Увольнение

11. Заключительные положения

11.1. Коммерческая политика вступает в силу с даты утверждения генеральным директором.

11.2. Изменения вносятся приказом генерального директора и публикуются на сайте не позднее чем за 5 рабочих дней до вступления.

11.3. Договоры, заключенные до новой редакции, продолжают действовать в прежних условиях.

11.4. Приоритет Кодекса этики над Коммерческой политикой в части честности, недискриминации и соблюдения закона.

Генеральный директор:

 / Маркина В.А.
(подпись/Ф.И.О.)