

УТВЕРЖДАЮ

Директор ООО «Медилон-Фармимэкс»

В.А. Сачевкин

2020 года



МЕДИЛОН ФАРМИМЭКС

Политика ценообразования
ООО «Медилон-Фармимэкс»

Визы:

С. Григорян

А. Степанцев

Владимир, 2020 г.

1. Преамбула. Общие положения

Основной задачей ценовой политики ООО «Медилон-Фармимэкс» (далее также – Компания) является реализация главного принципа - «жизненно важные лекарства надлежащего качества должны быть доступны всем».

Ценовая политика ООО «Медилон-Фармимэкс» предназначена для достижения следующих целей:

- удовлетворение потребности населения в жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратах;
- обеспечение высоких темпов роста продаж;
- стабилизация рыночной позиции, то есть доли Компании в общем объеме рынка и продаж;
- повышение рентабельности продаж, то есть отношения прибыли (в процентах) к общей величине выручки от продаж.

Система ценообразования ООО «Медилон-Фармимэкс» направлена на обеспечение устойчивого развития компании в рамках долгосрочной стратегии работы на фармацевтическом рынке и удовлетворения нужд потребителей.

При определении цены продукции на фармацевтическом рынке, учитываются следующие **факторы**:

- ✓ размер закупочных цен на продукцию, реализуемую Обществом;
- ✓ издержки Общества (на складское хранение, логистику, организацию сбыта и т. п.);
- ✓ меры государственного регулирования ценообразования;
- ✓ уровень цен на аналогичную продукцию, как в России, так и за рубежом;
- ✓ эластичность спроса, сложившегося на рынке этой продукции;
- ✓ возможная реакция рынка на изменение цен на продукцию;
- ✓ «этические аспекты ценообразования» (в особенности для сложных, дорогостоящих продуктов: орфанных, антионкологических и др.);

При определении цен на продукцию, используются следующие **методы**:

- ✓ ориентация на покупательский спрос;
- ✓ использование среднерыночных цен;
- ✓ ориентация на цены аналогичных продуктов, а если продукт уникален в Российской Федерации, то ориентация на цены продукта за рубежом;
- ✓ расчет цен, исходя из себестоимости и прибыли.

Ценовая политика является одной из составляющих комплекса маркетинга и направлена на достижение его стратегических целей. Она является основой для формирования конечных отпускных цен, то есть для определения набора средств и методов, которые могут быть использованы для установления отпускных цен на конкретные виды продаваемой продукции.

2. Термины и определения

Базовое ценообразование - процесс установления цены, выступающей в качестве базиса для последующего формирования отпускных цен сбытовых подразделений, и являющейся точкой отсчета для определения минимальных и максимальных границ цен каждого сбытового подразделения.

Компания или **«ООО «Медилон-Фармимэкс»** - Общество с ограниченной ответственностью «Медилон-Фармимэкс»;

Продукт или **Лекарственные препараты** - лекарственные средства, реализуемые Компанией в виде лекарственных форм, применяемые для профилактики, диагностики, лечения заболевания, реабилитации, по цене, определяемой в соответствии с настоящей Политикой или, в установленных случаях - в соответствии с действующим законодательством РФ;

Сбытовой прайс-лист сбытового подразделения - прайс-лист, содержащий цены, сформированные на основе и с учетом ограничений базового прайса данного сбытового подразделения, а также в соответствии с требованиями утвержденных к применению сбытовых моделей. В Компании предусмотрены торговые прайс-листы для подразделений аптечного сбыта и коммерческого сбыта продукции. Для государственных учреждений здравоохранения предусматриваются базовый прайс-лист на продукцию в целом и коммерческие или ценовые предложения на отдельные виды продукции, в частности.

Система ценообразования - система принципов, методик и подходов к ценообразованию ООО «Медилон-Фармимэкс», а также их реализация на практике.

Ценообразование - процесс определения / формирования окончательной цены в соответствии с ценовой стратегией с учетом себестоимости продукции, цен конкурентов, соотношения спроса и предложения на конкретном рынке, ограничений государственных органов власти, а также других факторов.

3. Система ценообразования

Политика ценообразования ООО «Медилон-Фармимэкс» определяет следующее:

1. Принципы, на основании которых ООО «Медилон-Фармимэкс» осуществляет деятельность по ценообразованию.

2. Порядок формирования базовых и сбытовых цен на Продукты.

3. Методологию корректировки цен:

- ✓ реакция на изменения внутренних факторов;
- ✓ в ответ на воздействие внешних обстоятельств;
- ✓ по правилам государственного регулирования цен на лекарственные средства; в связи с инфляцией, девальвацией, скачками курсов валют;
- ✓ в ответ на действия конкурентов в области цен.

4. Порядок и условия использования скидок и кредит-нот.

4. Принципы ценообразования

Система ценообразования ООО «Медилон-Фармимэкс» базируется на ряде ключевых принципов.

4.1. Основной принцип ценообразования - обеспечение устойчивого развития Компании.

Ценообразование в Компании должно обеспечивать его устойчивое развитие и укрепление позиций на фармацевтическом рынке, а также обеспечение максимально возможной (с учетом действующего законодательства и этических принципов ведения бизнеса) прибыльности его деятельности.

Для этого Компания точно рассчитывает себестоимость реализуемой им продукции (включая закупочные цены и издержки на обращение с ней: логистические, административные и иные), максимально возможные торговые наценки и иные факторы, и осуществляет ценообразование таким образом, чтобы установленные цены обеспечивали получение Обществом необходимого уровня доходности.

4.2. Принцип неукоснительного соблюдения требований закона.

Установленные действующим законодательством правила государственного регулирования цен на лекарственные средства **являются приоритетными** по отношению к каким-либо другим (внешним или внутренним) правилам ценообразования Компании и исполняются неукоснительно в полном соответствии с требованиями:

- Федерального закона № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств» от 12 апреля 2010 г.;
- Федерального закона № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05 апреля 2013 г. (с дополнениями и изменениями);
- Постановления Правительства РФ от 29 октября 2010 г. № 865 «О государственном регулировании цен на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов»;
- Постановления Правительства РФ от 12.12.2004 № 769 «О мерах по обеспечению лекарственными средствами отдельных категорий граждан, имеющих право на государственную социальную помощь в виде набора социальных услуг»;
- Постановлений органов власти субъектов РФ в регионах присутствия;
- приказа Минздрава России от 19.12.2019 № 1064н «Об утверждении Порядка определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), начальной цены единицы товара, работы, услуги при осуществлении закупок лекарственных препаратов для медицинского применения».

4.3. Принцип учета технико-экономических особенностей при установлении цен.

За исключением случаев, когда порядок ценообразования на лекарственные средства определяется в соответствии с действующим законодательством РФ, ООО «Медилон-Фармимэкс» оставляет за собой право использовать повышающие или понижающие коэффициенты при формировании цены, принимая во внимание следующие факторы:

- ✓ разница в затратах, связанных с доставкой товара (с учетом удаленности и степени территориальной доступности клиента);
- ✓ различный объем и ритмичность поставок закупаемого Продукта;
- ✓ условия оплаты (предоплата или отсрочка платежа);
- ✓ прочие факторы, включая, срок коммерческого сотрудничества с конкретным контрагентом;
- ✓ наличие или отсутствие дебиторской задолженности перед Компанией;
- ✓ социальные особенности клиента.

Формирование цены с использованием повышающего или понижающего

коэффициента допускается исключительно при наличии технического, экономического или иного обоснования.

4.4. Принцип стабильности цен.

При ценообразовании прилагаются усилия для минимизации колебаний цен. Изменение цен осуществляется в случаях обоснованной необходимости, в том числе в связи с увеличением затрат Компании либо в связи с возникновением риска возможных потерь (истечение сроков годности, изменения курсов валют и др.).

Такой ценовой принцип применяется ООО «Медилон-Фармимэкс» в основном для сложных и дорогостоящих продуктов.

4.5. Принцип обеспечения доступности жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов.

Особенностью ценообразования ООО «Медилон-Фармимэкс» является то, что Компания стремится формировать отпускные цены таким образом, чтобы обеспечить доступность продуктов для пациентов.

Реализация данного принципа достигается за счет профессионализма кадрового состава, минимальных издержек и четко отлаженной логистической системы обеспечения продуктов, выработанной за многие годы работы Компании на фармацевтическом рынке.

Учитывая позиционирование Компании в качестве одного из лидеров бюджетных продаж на фармацевтическом рынке, ООО «Медилон-Фармимэкс» претендует на статус предприятия с самыми низкими ценами на жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты.

4.6. Принцип экономической и этической целесообразности сделок

Одним из аспектов ценообразования в Компании является соизмерение **рентабельности** продаж и этических вопросов ведения бизнеса.

Таким образом, одним из главных принципов ценообразования ООО «Медилон-Фармимэкс» является экономико-этическая целесообразность при определении необходимого уровня цен. Текущий уровень наценки всегда должен быть обоснован с точки зрения достижения требуемого значения прибыльности (в срочной, среднесрочной или долгосрочной перспективе в зависимости от стоящих на тот момент целей) с учетом основной задачи ценовой политики Компании, указанной в преамбуле настоящего документа.

5. Порядок ценообразования

Реализация принципов ценообразования ООО «Медилон-Фармимэкс» обеспечивается при помощи разветвлённой системы прайс-листов, которая имеет иерархическую структуру и обеспечивает строгое согласование цен для различных подразделений ООО «Медилон-Фармимэкс».

Действующая система прайс-листов включает в себя:

1. Формирование базовых цен Компании, отражающих плановый уровень наценки с учетом особенностей работы с поставщиками и уникальных характеристик Продукта;
2. Формирование сбытовых цен для сбытовых подразделений по каждой товарной позиции;
3. Разработку и применение индивидуальных сбытовых моделей (механизмов),

определяющих правила изменения сбытовых цен в зависимости от условий работы с покупателями;

4. Сопоставление цен базового и сбытового прайсов Компании для последующего принятия управленческих решений.

Цены сбытовых прайс-листов являются *конечными ценами* отпуска Продуктов клиентам ООО «Медилон-Фармимэкс».

5.1. Базовое ценообразование

Исходным элементом для построения системы прайс-листов ООО «Медилон-Фармимэкс» является **базовый прайс-лист ООО «Медилон-Фармимэкс»**. В него включаются товарные позиции, продаваемые Компанией, с указанием цен, сформированных исходя из **себестоимости и стандартных наценок**, учитывающих ряд факторов (особенности условий поставок, категорирование Лекарственных препаратов и т. п.), но без учета конкуренции и особенностей сбыта Продукта.

5.2. Управление сбытовыми ценами сбытовых подразделений. Формирование и изменение сбытовых цен сбытового подразделения

Первичным объектом воздействия в рамках реализации системы ценообразования является базовый уровень цен, обеспечивающий ценовую доступность декларируемого покупателям основного прайса. Конечные цены сбытового подразделения получаются наложением базовых цен данного подразделения и сбытовых моделей (механизмов), применяемых к каждому конкретному покупателю или условиям отпуска товара.

Сбытовые модели (механизмы) представляют собой правила пересчета базовых цен в зависимости от условий отпуска, сроков отсрочки платежа, типа клиента и т. п.

Цены сбытовых прайс-листов сбытовых подразделений формируются из программного комплекса Компании для каждого конкретного покупателя. При этом изменения базовых цен производятся на основе тщательного анализа цен, представляющего собой комплексный процесс, учитывающий следующие моменты:

- ✓ цели и задачи системы ценообразования;
- ✓ установленные ценовые нормы и требуемые ценовые соотношения; тенденции изменения цен на рынке;
- ✓ согласованность ценовых решений с маркетинговыми мероприятиями, проводимыми производителями;
- ✓ уровень конкуренции;
- ✓ товарный запас;
- ✓ прогноз реакции конкурентов на ценовые возмущения фирмы;
- ✓ соответствие цены качеству и имиджу препарата;
- ✓ этап жизненного цикла препарата;
- ✓ насыщенность рынка данным товаром (группой препаратов);
- ✓ наличие/отсутствие сложностей, связанных с производством и поставками;
- ✓ дополнительные факторы.

5.3. Ценообразование при участии в закупочных процедурах для обеспечения государственных/муниципальных нужд.

При участии ООО «Медилон-Фармимэкс» в закупках, организуемых для обеспечения государственных или муниципальных нужд, формирование цены

контракта производится на основании расчетов, проведенных государственным/муниципальным заказчиком в соответствии с требованиями законодательства. При подписании Государственных контрактов сбытовые подразделения контролируют уровень цен, в том числе для жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов.

5.4. Ценообразование при продаже Продукции субдистрибьютерам для участия в закупочных процедурах для обеспечения государственных/муниципальных нужд.

При продаже Лекарственных препаратов клиенту ООО «Медилон-Фармимэкс», являющемуся субдистрибьютером, для участия последнего в закупочных процедурах для обеспечения государственных или муниципальных нужд, формирование цены поставки лекарственных препаратов субдистрибьютеру производится исходя из начальной (максимальной) цены контракта, определенной в конкурсной документации, а также утверждённых коммерческих условий сотрудничества с данным субдистрибьютером.

5.5. Формирование цены на жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты.

Формирование цены на жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты производится тарифным методом в соответствии с порядком, утвержденным нормативными актами Российской Федерации и субъектов Российской Федерации.

В связи с выходом приказа Минздрава России от 19.12.2019 № 1064н «Об утверждении Порядка определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), начальной цены единицы товара, работы, услуги при осуществлении закупок лекарственных препаратов для медицинского применения» в деятельность управления ценообразования и конъюнктуры рынка при формировании ценовых предложений государственным заказчикам на постоянной основе проводится мониторинг минимальных цен государственных контрактов.

6. Система надбавок

6.1. Предельные торговые надбавки к отпускной цене (без НДС) на лекарственные средства, не входящие в Перечень ЖНВЛП, устанавливаются в соответствии со стандартом ценообразования Компании.

6.2. Размер надбавок на жизненно необходимые и важнейшие препараты определяется действующим законодательством РФ и тарифами соответствующего субъекта РФ.

7. Система скидок

7.1. ООО «Медилон-Фармимэкс» заинтересовано в сохранении и поддержании эффективных деловых отношений с покупателями, увеличении объемов продаж, темпов роста Компании.

7.2. В целях увеличения объема продаж ООО «Медилон-Фармимэкс» может предоставлять покупателям скидки.

7.3. При формировании системы скидок ООО «Медилон-Фармимэкс» учитывает следующие факторы:

1) ООО «Медилон-Фармимэкс» не совершает действий, направленных на создание дискриминационных условий предоставления скидок, в том числе не устанавливает для каждого покупателя в отдельности различный размер скидки на один и тот же товар при одинаковых условиях закупа.

2) ООО «Медилон-Фармимэкс» предоставляет скидки обосновано с точки зрения экономических, технологических или иных аспектов, объективно влияющих на цену товара.

7.4. Обоснованием предоставления скидки покупателю могут являться следующие обстоятельства, включая, но не ограничиваясь:

> при большом объеме закупки товара цена за единицу товара может быть ниже цены товара, закупаемого меньшими партиями;

> при расчетах по предоплате цена за товар может быть ниже цены при предоставлении коммерческого кредита;

> период деловых отношений с клиентом составляет не менее трех лет, в течение данного периода между ООО «Медилон-Фармимэкс» не возникало судебных споров по вопросам исполнения договоров - цена для такого покупателя может быть снижена.

> при закупках товара со склада либо неликвидного товара цена может быть снижена.

7.5. Уровень скидок рассчитывается и утверждается распоряжением руководства компании индивидуально по каждому контрагенту исходя из выполняемого им объема закупа и уровня доходности сделки.

8. Ограничения

Индивидуализация работы с клиентами сбытовых подразделений проводится в рамках установленных полномочий и ответственности должностных лиц с учетом принятых политик и ограничений.

При реализации сбытовых моделей во всех сбытовых подразделениях система сбыта дифференцируется в зависимости от типа клиентов и конкретных условий отпуска товара.

Свобода в варьировании уровня цен и условий продаж в сбытовых подразделениях не допускается для сотрудников сбытовых подразделений. В ООО «Медилон-Фармимэкс» применяется принцип «разделения полномочий», который является дополнительным антикоррупционным механизмом предотвращения возможностей возникновения попыток сотрудников сбытовых подразделений произвести коррупционные действия используя возможности самовольного изменения ценовых и сбытовых условий

Ограничения, накладываемые требованиями государственного регулирования цен на лекарственные средства, исполняются в приоритетном порядке, и осуществляется в рамках всех существующих сбытовых моделей.

