

**間接管道**

**資源中心**

**其他需要考慮的文件檔案**

* 子分銷商/代理商委任程序
* 高風險第三方委任程序
* 租借品、樣品和示範產品政策

**說明**

1. 自定義商業定價政策中突出顯示的部分。
2. 將商業定價政策傳達給相關員工，特別是管理子分銷商、子代理商和/或客戶關係和/或負責核准銷售交易的員工。
3. 為這些員工提供有關如何在未來實施和執行商業定價政策的培訓。

**這對您有什麼益處？**

國際監管機構越來越關注在醫療技術產業交易對手之間的商業協議。製造商和分銷商/
代理商常規被要求為管道合作夥伴和最終客戶證明其定價策略的合理性。商業定價政
策可幫助您實施決策框架和支援文件檔案標準，以證實您的定價決策。

\*在與專業醫療保健人員或政府官員互動時，請考慮所有當地產業準則（例如 AdvaMed）和當地法律

|  |
| --- |
| **內容描述**商業定價政策概述用於確定和記錄定價決策的適當流程。 |

**商業定價政策**

*版本 1.0*

**商業定價政策**

我們對產品和服務進行適當定價以實現我們的業務目標和收入目標，這是非常重要的。定價、提供折扣和回扣或擴展銷
售獎勵的過程必須始終清楚地記錄在案，並根據以下概述的程序進行核准。不得出於不當目的使用特殊定價或折扣將價
值有效地轉移給另一方。

**常規定價**

我們的產品和服務定價可能會定期進行、以規定的時間間隔進行，或可能會根據臨時的銷售情況進行。對於 12 個月或更長時間的常規定價決策，必須執行以下程序：

1. 確定要定價的完整產品列表。
2. 利用管理層核准的標準，確定每個產品或配置的目標價格。這些標準可能包括但不限於：
* 公平市場價值。
* 目標利潤百分比。
* 預期的售後服務或保證義務。
* 政府制定的定價清單。
* 未來的價格變化或機會。
1. 如果可能或需要，請與產品製造商協商，以確保定價與已確定的策略和預期一致。
2. 制定的定價清單必須獲得**[插入角色]**核准。

**臨時定價**

有時，臨時短期對產品和服務進行定價可能是合適的。此類價格可能會利用折扣、回扣、數量激勵或其他特定的定價機制。所有臨時定價協議都必須經過以下程序：

1. 要求臨時定價協議的員工應針對擴展所要求的定價項目以及他們將適用的產品或服務，以書面形式記錄明確
商業理由。任何相關的支援文件檔案（例如，客戶電子郵件、公告）都應附在請求中以供參考。
2. 如果臨時定價協議的影響導致與先前核准的定價產生實質性偏差（定義為價格變化大於**[定義百分比]**) ，
該協議必須由 [插入角色] 書面核准**。**
3. 將定價調整傳達給子分銷商/代理商或最終客戶，並明確說明該定價適用的時段或特定銷售。

**支援文件檔案**

在確定產品和服務價格的過程中進行的所有分析、溝通和核准，都必須以書面形式記錄並保存。這類文件檔案範例
包括但不限於：

* 產品或服務成本分析。
* 利潤計算。
* 政府制定的定價清單。
* 公司與其子分銷商/代理商或最終客戶之間的溝通反映對具體定價協議的要求或任何討論。
* 公司與其製造商之間的溝通反映定價策略或核准的討論。
* 管理層核准。

該文件檔案應由**[插入部門名稱]**根據我們既定的文件保存標準進行維護。

**疑問與顧慮**

如果您對如何應用此處包含的程序有任何疑問或對任何商業協議有任何疑慮，您應該立即地向您的主管或**[插入角色]**提出。