

**Közvetett csatorna**

**Erőforrásközpont**

**Milyen előnyökkel jár ez az Ön számára?**

A nemzetközi szabályozó hatóságok egyre inkább az orvostechnológiai iparban működő partnerek közötti kereskedelmi megállapodásokra összpontosítanak. A gyártóktól és a forgalmazóktól/ügynököktől rendszeresen kérik, hogy indokolják meg árképzési stratégiájukat a csatornapartnerek és a végfelhasználók számára. A Kereskedelmi árképzési szabályzat segít Önnek egy döntéshozatali keretrendszer és az árképzési döntések alátámasztására szolgáló dokumentációs szabványok bevezetésében.

**Egyéb figyelembe veendő dokumentációk**

* Alforgalmazói/ügynöki kinevezési eljárás
* Magas kockázatú harmadik fél kijelölési eljárása
* Kölcsönzött, minta- és bemutatótermék-szabályzat

\*Kérjük, vegye figyelembe az összes helyi iparági kódexet (pl. AdvaMed) és a helyi törvényeket, amikor egészségügyi szakemberekkel vagy kormányzati tisztviselőkkel érintkezik

|  |
| --- |
| **Leírás**A Kereskedelmi árképzési szabályzat felvázolja az árképzési döntések meghatározásának és dokumentálásának megfelelő folyamatát. |

**Utasítások**

1. Szabja testre a Kereskedelmi árképzési szabályzat kiemelt szakaszait.
2. A kereskedelmi árképzési szabályzatról tájékoztassa az érintett alkalmazottakat, különösen azokat, akik alforgalmazói, alügynöki és/vagy ügyfélkapcsolatokat kezelnek és/vagy az értékesítési tranzakciók jóváhagyásáért felelősek.
3. Nyújtson képzést ezeknek az alkalmazottaknak arról, hogy a kereskedelmi árképzési szabályzatot hogyan kell megvalósítani és végrehajtani a jövőben.

**Kereskedelmi árképzési szabályzat**

*1.0 verzió*

**KERESKEDELMI ÁRKÉPZÉSI SZABÁLYZAT**

Fontos, hogy termékeinket és szolgáltatásainkat megfelelően árazzuk, hogy elérjük üzleti célkitűzéseinket és bevételi céljainkat. Az árképzés, az árengedmények és visszatérítések nyújtásának vagy az értékesítési ösztönzők kiterjesztésének folyamatát mindig egyértelműen dokumentálni kell, és az alábbiakban ismertetett eljárás szerint kell jóváhagyni. A különleges árképzés vagy kedvezmények soha nem használhatók fel arra, hogy ténylegesen értéket ruházzanak át egy másik félre nem megfelelő célokra.

**RUTIN ÁRAZÁS**

Termékeink és szolgáltatásaink árazása történhet rutinszerűen, meghatározott időközönként vagy ad hoc, értékesítésspecifikus alapon. A 12 hónapos vagy annál hosszabb rutin ármegállapítási döntések esetében a következő eljárást kell elvégezni:

1. Határozza meg az árazandó termékek teljes listáját.
2. A vezetőség által jóváhagyott kritériumok felhasználásával határozza meg a termékenkénti vagy konfigurációnkénti célárat. Ezek a kritériumok többek között a következők lehetnek:
* Tisztességes piaci érték.
* A célárrés százalékos aránya.
* Várható értékesítés utáni szolgáltatások vagy garanciális kötelezettségek.
* Kormányzati árlisták.
* Jövőbeni árváltozások vagy lehetőségek.
1. Ha lehetséges vagy szükséges, konzultáljon a termékek gyártójával, hogy az árképzés összhangban legyen a meghatározott stratégiákkal és elvárásokkal.
2. A kidolgozott árlistát a következőknek kell jóváhagyniuk: **[Szerepkörök beillesztése]**.

**AD HOC ÁRAZÁS**

Alkalmanként helyénvaló lehet a termékek és szolgáltatások ad hoc, rövid távú árazása. Ezek az árak alkalmazhatnak árengedményeket, visszatérítéseket, mennyiségi ösztönzőket vagy más egyedi árképzési mechanizmusokat. Minden ad hoc ármegállapodást a következő eljárásnak kell alávetni:

1. Az ad hoc ármegállapodást kérő alkalmazott(ak)nak írásban dokumentálnia kell a kért ármegállapodások meghosszabbításának egyértelmű üzleti indoklását, valamint azokat a termékeket vagy szolgáltatásokat, amelyekre azok vonatkoznak. Minden vonatkozó igazoló dokumentumot (pl. ügyfél e-maileket, nyilvános közleményeket) csatolni kell a kérelemhez hivatkozásként.
2. Ha az ad hoc ármegállapodás hatása jelentős eltérést eredményez (a meghatározás szerint az árváltozás nagyobb, mint **[százalékos arány megadása]**) a korábban jóváhagyott árképzéshez képest, akkor a megállapodást  **a(z) [szerepkör beillesztése] jóvá kell hagyja.**
3. Tájékoztassa az árkiigazításról az alforgalmazót/ügynököt vagy a végfelhasználót, és egyértelműen jelezze azt az időszakot vagy konkrét értékesítést, amelyre az árkiigazítás vonatkozik.

**IGAZOLÓ DOKUMENTÁCIÓ**

A termék- és szolgáltatásárak meghatározása során végzett minden elemzést, kommunikációt és jóváhagyást írásban kell dokumentálni és megőrizni. Ilyen dokumentumok többek között a következők:

* Termék- vagy szolgáltatási költségelemzések.
* Árrésszámítások.
* A kormány által megállapított árlista.
* A Vállalat és alforgalmazói/ügynökei vagy végfelhasználói közötti kommunikáció, amely konkrét ármegállapodásokra vonatkozó kéréseket vagy megbeszéléseket tükröz.
* A Vállalat és gyártói közötti kommunikáció, amely az árstratégiáról vagy jóváhagyásokról szóló megbeszéléseket tükrözi.
* Vezetői jóváhagyások.

Ezt a dokumentációt a(z) osztálynak kell vezetnie a megállapított dokumentummegőrzési szabványainknak megfelelően.

**KÉRDÉSEK ÉS AGGÁLYOK**

Amennyiben kérdései vannak az itt szereplő eljárás alkalmazásával kapcsolatban, vagy bármilyen kereskedelmi megállapodással kapcsolatos aggálya van, ezeket fel kell vetnie felettesének vagy a(z) **[szerepkör beillesztése]-nek** azonnal.