

**间接渠道**

**资源中心**



**指导**

1. 围绕《商业定价政策》中重点强调的部分，按需制定规划。
2. 将商业定价政策传达给相关员工，尤其是那些管理次级经销商、次级代理和/或客户关系和/或负责审批销售交易的员工。
3. 为这些员工提供有关如何实施和执行商业定价政策的培训。



**其他需要考虑的文件**

* 次级经销商/代理任命程序
* 高风险第三方任命程序
* 替代品、样品和示范产品政策

**这对您有什么好处？**

国际监管机构越来越关注医疗技术行业交易方之间的商业协议。通常会要求制造商和经销商/代理为渠道合作伙伴和最终客户证明其定价政策的合理性。商业定价政策可帮助您实施决策框架和支持性文件标准，以支持您的定价决策。



\*与医疗保健专业人员或政府官员互动时，请考虑所有当地行业法规（例如，AdvaMed）和法律。

|  |
| --- |
| **说明**  《商业定价政策》概述了确定和记录定价决策的适当过程。 |



**商业定价政策**

*版本 1.0*

**商业定价政策**

我们必须对产品和服务进行适当定价，以实现我们的业务目标和收入目标，这一点很重要。定价、提供折扣和返利或扩大销售奖励的流程必须始终按照以下概述的程序进行明确记录和审批。特殊定价或折扣绝不得被用于为不正当目的将价值有效转移给另一方。

**常规定价**

我们的产品和服务的定价可能会定期发生，有固定的时间间隔，也可能会根据特定的销售情况而定。对于 12 个月或更长时间的常规定价决策，必须执行以下步骤：

1. 确定要定价的产品的完整列表。
2. 利用管理层批准的标准，确定每种产品或配置的目标价格。这些标准可能包括但不限于：

* 公平市价。
* 目标利润率。
* 预期的售后服务或保修义务。
* 政府制定的价格清单。
* 未来的价格变化或机会。

1. 如果可能或需要，请与产品制造商协商以确保价格与确定的策略和期望相符。
2. 制定的价格表必须经过**[插入职务]**批准。

**临时定价**

有时需要专门为产品制定临时价格。这样的价格可以利用折扣、返利、数量奖励或其他特定的定价机制。所有临时定价安排都必须遵循以下程序：

1. 申请临时定价安排的员工应为扩展所要求的定价条款以及采用该定价条款的产品或服务提供明确的商业理由，  
   并以书面形式记录。任何相关的支持性文件（例如，客户电子邮件、公告）都应附加在申请中以供参考。
2. 如果临时定价安排的影响导致了实质性偏差（定义为与先前批准的价格相比，价格变化大于**[定义百分比]**），  
   则必须获得**[插入职务]**的书面批准。
3. 将价格调整传达给次级经销商/代理或最终客户，并明确指出将应用定价的时间段或特定销售活动。

**支持性文件**

在确定产品和服务价格的过程中进行的所有分析、沟通和审批必须进行书面记录并维护。此类文件的示例包括但不限于：

* 产品或服务成本分析。
* 利润计算。
* 政府制定的价格表。
* 公司与其次级经销商/代理或最终客户之间反映对特定定价安排之要求或任何讨论的沟通。
* 公司与其制造商之间反映对定价政策或审批之讨论的沟通。
* 管理层审批。

此文件应由**[插入部门名称]**根据我们建立的文件保留标准进行维护。

**问题与担忧**

如果您对如何应用本文提及的该程序有疑问，或对任何商业安排有任何疑问，应立即向您的主管或**[插入职务]**提出。