

Утверждено приказом  
Генерального директора  
ООО «Фабрика РТТ»  
от «11» мая 2023 г.  
№ 2023-05/11-П

**Коммерческая политика  
ООО «Фабрика РТТ»**

**2023 г.**

## 1. ПРЕАМБУЛА

1.1. Общество с ограниченной ответственностью «Фабрика радиотерапевтической техники» (далее также Общество) осуществляет производство и реализацию медицинского оборудования для лучевой терапии по лицензии мирового лидера отрасли – компании Varian Medical Systems, Inc. (США).

Общество имеет собственный производственный комплекс, расположенный на территории особой экономической зоны технико-внедренческого типа «Дубна», по адресу: 141981, Московская обл., г. Дубна, ул. Академика Алексея Сисакяна, д. 5.

1.2. Политика определяет коммерческие условия взаимодействия с Деловыми партнерами, в том числе порядок определения цен на Продукцию, размеры и условия предоставления скидок на Продукцию, условия оплаты Продукции и т.д.

1.3. Политика является локальным нормативным актом Общества, обязательным для исполнения всеми сотрудниками Общества, задействованными в установлении и продлении договорных отношений между Обществом и его Деловыми партнерами, а также в прекращении таких договорных отношений.

1.4. Все приложения и дополнения к Политике являются ее неотъемлемой частью.

1.5. Политика в действующей редакции публикуется в открытом доступе на официальном Сайте Общества для сведения всех заинтересованных лиц.

1.6. Политика может пересматриваться Обществом, в том числе в случае изменения условий хозяйственной деятельности и бизнес стратегии Общества вследствие изменяющихся условий работы на рынке, а также по причине изменений, вносимых в российское или иное применимое законодательство. Результаты пересмотра Политики оформляются путем утверждения ее новой редакцией и публикации на официальном Сайте Общества.

## 2. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

2.1. В Политике используются следующие термины и определения:

**Деловой партнер** - юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, осуществляющие торговлю медицинскими изделиями в соответствии с требованиями Федерального закона от 21.11.2011 г. № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в РФ», имеющие намерение вступить в прямые договорные отношения с Обществом для целей приобретения Продукции Общества и ее последующей реализации, включая перепродажу. В целях настоящей Политики под Деловым партнером понимается лицо, успешно прошедшее Комплексную проверку и получившее от Общества решение о сотрудничестве (в т.ч. на особых условиях).

**Комплексная проверка** – проверка Деловых партнеров в соответствии с Политикой отбора деловых партнеров Общества.

**Продукция Общества** – оборудование для лучевой терапии, а также сопутствующие услуги.

**Расчетные цены** – стоимость Продукции Общества, рассчитываемая по запросу заинтересованных лиц исходя из комплектации Продукции, затрат Общества на производство, срочности и дальности поставки Продукции, а также иных факторов.

**Скидка** – уменьшение стоимости Продукции по сравнению с Расчетными ценами.

**Государственные заказчики** – покупатели Продукции Общества в соответствии с требованиями Федерального закона от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», Федерального закона от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

**Общество** - Общество с ограниченной ответственностью «Фабрика радиотерапевтической техники» (ООО «Фабрика РТТ»), место нахождения: 141981, Московская обл., г. Дубна, ул. академика Алексея Сисакаяна, д. 5, ОГРН 1165010051271, ИНН 5010052215.

**Политика** - настоящая Коммерческая политика Общества со всеми приложениями и дополнениями к ней.

**Сайт** - <http://frtt.ru>.

**Электронная почта** - [sales@frtt.ru](mailto:sales@frtt.ru).

### **3. ЦЕЛИ ПОЛИТИКИ**

3.1. Политика разработана в целях соблюдения требований Федерального закона от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» в части недопущения совершения Обществом действий (бездействий), результатом которых являются или могут являться недопущение, ограничение, устранение конкуренции и (или) ущемление интересов других лиц (хозяйствующих субъектов) в сфере предпринимательской деятельности либо неопределенного круга потребителей, в том числе в целях:

3.1.1. экономически, технологически и иным образом обоснованного установления Расчетных цен и предоставления Скидок на Продукцию Общества;

3.1.2. создания недискриминационных условий сотрудничества с Деловыми партнерами Общества;

3.1.3. защиты финансовых, правовых и иных интересов Общества и поддержания деловой репутации Общества.

### **4. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ПОЛИТИКИ**

4.1. Политика применяется для определения коммерческих условий взаимодействия с Деловыми партнерами Общества, приобретающими Продукцию Общества для последующей перепродажи Государственным заказчикам.

4.2. Реализацией положений Политики Общество создает условия для здоровой внутри брендовой конкуренции между Деловыми партнерами, а также в целом для конкурирования Продукции с товарами иных брендов.

### **5. ИСКЛЮЧЕНИЯ ИЗ ПОЛИТИКИ**

5.1. Политика не применяется в отношении реализации Обществом своей Продукции следующим категориям покупателей:

5.1.1. Государственным заказчикам;

5.1.2. частным медицинским организациям, являющимся конечными пользователями Продукции Общества, или третьим лицам, приобретающим Продукцию Общества для нужд таких организаций;

5.1.3. исполнителям, реализующим комплексные проекты, включая: комплексные поставки медицинского оборудования, предметом которых помимо Продукции Общества могут быть другие медицинские изделия; оснащение объектов капитального строительства; поставки медицинского оборудования по контрактам, предусматривающим проектирование, инженерные изыскания, строительство, реконструкцию, капитальный ремонт и пр., в том числе проекты «под ключ»;

5.1.4. исполнителям, реализующим концессионные и ГЧП-проекты.

Коммерческие условия прямого взаимодействия Общества с вышеуказанными группами покупателей определяются в договорном порядке или в порядке, предусмотренном действующим законодательством РФ (если применимо).

5.2. Политика не применяется в отношении участия Обществом в следующих проектах, имеющих для Общества особое значение в целях повышения маркетинговой значимости Продукции на рынке:

5.2.1. «масштабные проекты» – разовое приобретения Деловым партнером от двух и более единиц Продукции (систем лучевой терапии);

5.2.2. «новые регионы присутствия» - приобретение Деловым партнером Продукции в целях оснащения медицинских организаций из субъектов РФ, в которых Продукция Общества не представлена.

Коммерческие условия участия Общества в вышеуказанных проектах определяются в договорном порядке или в порядке, предусмотренном действующим законодательством РФ (если применимо).

## 6. РАСЧЕТНЫЕ ЦЕНЫ (ПРАЙС-ЛИСТ)

6.1. Общество регулярно осуществляет расчет актуальных цен на Продукцию исходя из комплектации Продукции, затрат Общества на производство, срочности и дальности поставки Продукции, а также иных факторов.

6.2. Расчетные цены определяются в долларах США.

6.3. Прайс-лист Общества с актуальными Расчетными ценами предоставляется по соответствующему запросу Деловым партнерам, успешно прошедшим Комплексную проверку и получившим от Общества решение о сотрудничестве (в т.ч. на особых условиях).

6.4. Прайс-лист Общества не является офертой. В целях получения информации о возможности поставки Продукции и условиях поставки Деловой партнер обращается в Общество с соответствующим запросом в порядке, предусмотренном разделом 8 Политики.

## 7. ПЕРСОНАЛЬНЫЕ СКИДКИ

7.1. Общество устанавливает каждому Деловому партнеру персональную скидку на свою Продукцию по следующей системе:

Размер скидки	Условия предоставления персональных скидок			
	Объем закупки*	Порядок оплаты**		
		Назначение платежа	Предоплата	Оплата по готовности к отгрузке, за выполненные работы
10%	до 250 млн.руб.	за оборудование:	100%	0%
		за монтаж и ввод в эксплуатацию:	100%	0%
15%	от 250 млн.руб. до 500 млн.руб.	за оборудование:	80%	20%
		за монтаж и ввод в эксплуатацию:	80%	20%
20%	от 500 млн.руб. до 750 млн.руб.	за оборудование:	50%	50%
		за монтаж и ввод в эксплуатацию:	80%	20%

25%	от 750 млн.руб.	за оборудование:	20%	80%
		за монтаж и ввод в эксплуатацию:	50%	50%

\* Объем закупки – стоимостное выражение приобретенной у Общества Деловым партнером, а также его аффилированными лицами Продукции за предшествующий календарный год. В расчет объема закупки идут только оплаченные Обществу суммы за Продукцию.

\*\* Порядок оплаты – устанавливаемый во вновь заключаемых договорах поставки порядок оплаты Продукции.

7.2. В целях установления Деловому партнеру персональной скидки Главным бухгалтером Общества проводится анализ бухгалтерских счетов Общества в целях определения объема закупки Продукции Общества Деловым партнером, а также его аффилированными лицами за предшествующий календарный год.

Проверка завершается предоставлением рекомендаций Генеральному директору Общества на основе данных бухгалтерского учета.

7.3. Решение об установлении Деловому партнеру персональной скидки принимается Генеральным директором Общества.

7.4. Решение об установлении Деловому партнеру персональной скидки действует в течение 12 (двенадцати) месяцев с момента его принятия, если иное не установлено Политикой.

7.5. Общество уведомляет Делового партнера о принятом решении об установлении Деловому партнеру персональной скидки в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента его принятия.

7.6. Общество вправе пересмотреть установленную систему персональных скидок, а также пересмотреть установленные каждому Деловому партнеру персональные скидки в одностороннем порядке. Избирательный пересмотр персональных скидок не допускается. Общество уведомляет Деловых партнеров о пересмотре скидок за 1 (один) месяц до вступления в силу указанных изменений.

## **8. ПОРЯДОК СОТРУДНИЧЕСТВА ОБЩЕСТВА С ДЕЛОВЫМИ ПАРТНЕРАМИ**

8.1. В целях получения информации о возможности поставки Продукции и условиях поставки Деловой партнер обращается в Общество с соответствующим запросом.

8.2. Запрос Делового партнера должен быть составлен на официальном бланке, подписан уполномоченным должностным лицом (в случае подписания запроса лицом по доверенности, доверенность должна быть приложена к запросу) и направлен по адресу электронной почты Общества (sales@frtt.ru).

8.3. В запросе Делового партнера должна содержаться следующая информация:

8.3.1. наименование планируемой к приобретению Продукции с подробным описанием необходимой к поставке комплектации, включая указание количества составных элементов, требуемых количественных и качественных характеристик, объема сопутствующих работ или услуг;

8.3.2. наименование конечного пользователя Продукции, адрес поставки;

8.3.3. предполагаемый срок поставки Продукции, а также сроки сопутствующих работ или услуг;

8.3.4. условия поставки Продукции, а также сопутствующих работ или услуг;

8.3.5. требования к гарантийному сроку на Продукцию;

8.4. Общество предоставляет коммерческие предложения в ответ на запросы от Деловых партнеров, соответствующие вышеуказанным требованиям.

8.5. Стандартный срок предоставления коммерческого предложения – 10 (десять) календарных дней с момента получения запроса. Если в запросе Делового партнера содержится указание на необходимость поставки в составе Продукции товаров (работ, услуг) третьих лиц, то срок предоставления коммерческого предложения Обществом продлевается на срок получения Обществом коммерческого предложения от указанных третьих лиц.

8.6. В коммерческом предложении Общества должна содержаться следующая информации:

8.6.1. информация о возможности/невозможности поставки Продукции Общества на запрошенных условиях;

8.6.2. наименование Продукции с подробным описанием комплектации;

8.6.3. наименование конечного пользователя Продукции, адрес поставки;

8.6.4. цена Продукции Общества в долларах США;

8.6.5. срок поставки Продукции, а также сроки сопутствующих работ или услуг;

8.6.6. условия поставки Продукции, а также сроки сопутствующих работ или услуг;

8.6.7. порядок оплаты;

8.6.8. срок гарантии на Продукцию;

8.6.9. срок действия коммерческого предложения;

8.6.10. отлагательные условия (при наличии).

8.7. В случае принятия Деловым партнером коммерческого предложения Общества, Деловой партнер обязуется предпринять действия по заключению договора поставки в течение срока действия коммерческого предложения. В противном случае коммерческое предложение Общества утрачивает силу, и Деловой партнер должен будет обратиться с запросом повторно.

## **9. УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ**

9.1. Оплата Продукции осуществляется в рублях по курсу ЦБ РФ на день платежа, увеличенному на 1,5%, если иное не установлено в коммерческом предложении или в договоре поставки.

9.2. С Деловыми партнерами, в отношении которых Обществом принято решение о сотрудничестве на особых условиях в связи с несоответствием какому-либо из критериев благонадежности, Общество работает исключительно на условиях 100% предоплаты.

## **10. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ПО ГОСУДАРСТВЕННЫМ КОНТРАКТАМ**

10.1. Действующая в Обществе система Скидок в отношениях с Государственными заказчиками не применяется.

10.2. Решение об участии Общества в торгах, о размере ценового предложения принимается Обществом индивидуально исходя из возможности поставки товара в соответствии с требованиями технического задания Государственного заказчика, условий и порядка оплаты товара, сроков поставки товара, курса валют и т.д.

10.3. Цена контракта с Государственным заказчиком определяется в ходе конкурентных торгов на понижение в порядке, установленном действующим законодательством РФ.

10.4. Цены контрактов с разными с Государственными заказчиками могут отличаться исходя из различий в комплектации Продукции и в условиях поставки, а также результатов конкурентных торгов на понижение.

10.5. При участии в конкурентных торгах на понижение Общество вправе принимать решение о снижении цены своей Продукции для Государственных заказчиков вплоть до Расчетной цены Продукции, уменьшенной на размер максимальной скидки, предусмотренной пунктом 7.1. Политики.

## 11. ДЕЛОПРОИЗВОДСТВО

11.1. Общество осуществляет учет и хранение в течение 5 (пяти) лет всех документов, формирующихся при исполнении настоящей Политики, в том числе рекомендаций и решений об установлении скидок, запросов коммерческих предложений и коммерческих предложений, переписки с Деловыми партнерами и т.д.

Генеральный директор  
ООО «Фабрика РТТ»



А.В. Попов

Прошито и пронумеровано  
7 (семь) листов

Генеральный директор  
ООО «Фабрика РТТ»

\_\_\_\_\_ А.В. Попов

