

قرار تنظيمي

مكتب العضو المنتدب

قرار رقم: ...ATR.../...C.../...3.../...5...

التاريخ: ...C.../...1.../...1.../...1...

تعليمات بشأن : تنظيم الخصومات وفترة الأجل بقطاع مبيعات الدواء

بعد الاطلاع على:

- قانون العمل والقوانين ذات الصلة.
- التعليمات الداخلية للشركة.
- سياسة الإيرادات

تقرر:

مادة (1):

يمنح عملاء قطاع الدواء الخصومات وفترات الاجل التالية اعتباراً من 2022-1-1:

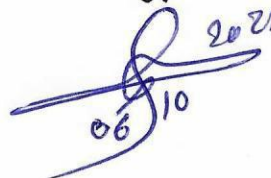
نوع العميل	التصنيف	الصنف	المسحوبات بالجنيه	خصم تجارى على الفاتورة	خصم ترن اوفر ربع سنوى بالفاتورة	خصم نقدى سياره بالفاتورة	خصم نقدى آخر الشهر بالمطالبة	فتره الاجل
صيدليات مفردة	VIP	فارما وهورس	من 40000 شهرياً	%2	%2	2%	وفق شرائح الخصم النقدي للصيدليات المعتمده	وفق شرائح اجل الصيدليات المعتمد
	Gold		من 10000 فأكثر شهرياً			1%		
	Silver		من 5000 فأكثر شهرياً	%1	بونص شهرى			
	B		من 1000 فأكثر شهرياً					
	C		بدون حد مسحوبات	—				
MINI CHAIN		فارما وهورس	من مليون لأقل من 3 مليون	%3	%4	%4	120	
			من 3 مليون فأكثر	%4			135	
CHAIN		فارما وهورس	من 2 مليون لأقل من 5 مليون	%4	%4	%4	%2.5	120
			من 5 مليون لأقل من 10 مليون					135
			أكثر من 10 مليون					

الاعتماد

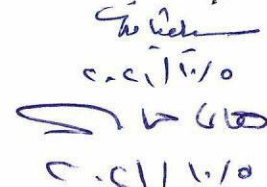
العضو المنتدب



الجودة



الإعداد



QA-FO-01-09

رقم الإصدار / التعديل : 0/3 تاريخ الإصدار: 2019/06/01 تاريخ التعديل : / /



وفق شرائح الآجل عاليه	90 من نهاية شهر المسحوبات	All	صيدليات مفردة MINI CHAIN CHAIN	توكيلات محلية	خصم تجارى لبعض اصناف وبحد أقصى 1% من البيع	3%	3%	2%	3%
نقدى سيارة			المخازن وجمعيات الصيدلة	فارما وحورس	الفاتورة أقل من مليون ( الترن أوفر لمسحوبات شهرية أكبر من مليون )	4%	2%	3%	3%
					الفاتورة من 1 : 1.5 مليون	6%	1%		
					الفاتورة أكبر من 1.5 مليون	7%	--	3%	
				توكيلات خارجية	أصناف ربح التوزيع نسبة ترن أوفر شهرى نصف مليون	3%	1%	2%	
90 يوم من نهاية شهر المسحوبات			المستشفيات	فارما وحورس وتوكيلات	أصناف ربح التوزيع نسبة	خصم خاص		3%	2%
					أصناف ربح التوزيع قيمة	150 ج		1.5%	
30 يوم من نهاية شهر المسحوبات			المراكز الطبية ومراكز الخصوبة	توكيلات خارجية فارما وحورس	أصناف ربح التوزيع نسبة	2%	---	3%	2%
					أصناف ربح التوزيع نسبة	---	---		

الاعتماد

العضو المنتدب

*[Signature]*

الجودة

*[Signature]* 2021  
06

الإعداد

*[Signature]*  
c.c. 11/10  
c.c. 11/10

*[Signature]*  
c.c. 11/10



مادة (2): تتحمل شركة إيفا فارما نسبة 3% من خصومات عملاء الصيدليات (VIP)

ونسبة 2% (gold) و (silver) ونسبة 1% (B)، ويتم تعديل نوع العميل في بداية كل فترة ربع سنوية فقط، باعتماد رئيس القطاع دواء وموافقة المختص بالمكتب العلمى بإيفا فارما.

مادة (3): يكود العملاء من الصيدليات بمسمى (Mini Chain) إذا كانت تدير عدد لا يقل عن أربعة صيدليات ولا يزيد عن عشرة.

مادة (4): يكود العملاء من الصيدليات بمسمى (Chain) إذا كانت تدير عدد يزيد عن عشرة صيدليات.

مادة (5): توقف إدارة تخطيط المبيعات الخصومات التجارية للعملاء من الصيدليات (MiniChain) التى لن تصل مسحوباتها السنوية إلى مليون جنيه، وللعملاء (Chain) التى لن تصل مسحوباتها السنوية إلى 2 مليون جنيه، ونسبة مده التعامل لإجمالى النسبة وباعتماد رئيس القطاع التجارى.

مادة (6): إدخال عملاء جدد (Chain- Mini Chain) خلال هذا العام، يتم بنفس المميزات عاليه، وبحيث لا نقل مستهدفاتهم عن الشرائح الموضحة أعلاه وبحسب الفتره.

مادة (7): يتم تثبيت الخصومات التجارية أو فترة الأجل الحالية المعتمدة لأى نوع من العملاء.

مادة (8): تمنح خصومات تجارية ونقدية وفترات آجل للأصناف الخاصة وبعض العملاء وفق المعتمد لها.

مادة (9): صرف التيرن اوفر قيمة يتم على اول فاتورة للعميل بعد تقفيل المديونية بالكامل عن الفتره المحتسب لها والفتره السابقة لها، وفي حالة وجود رصيد متبقى للعميل متجاوز الحد الأقصى للخصومات على الفاتورة، تصرف فى الفواتير التالية.

مادة (10): تمنح شركات التوزيع خصومات تجارية او خصومات نقدية وفق التعاقدات الخاصة بها.

مادة (11): تكويد العملاء من المخازن أو جمعيات الصيادلة يتم بموجب رقم التسجيل الضريبي، والرخصة، والسجل التجارى - ان وجد - والتعامل فقط بإيداع مسبق، التعامل اجل باعتماد من الأداره العليا.

مادة (12): يتم اخطار إدارة اللوجيستيك بالطلبات في اليوم السابق للتحميل قبل الساعة 3 ظهرا لامكانية تجهيز السيارة

مادة (13): عمل إيداع مسبق بالطلبات نقدي سيارة التي تزيد قيمتها عن 50000 (خمسون ألف جنيه) قبل التحميل.

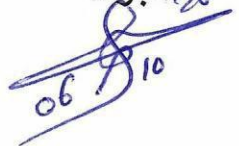
مادة (14): الأصناف التى ربحها قيمة تمنح خصم نقدي سيارة 1.5% ونقدى آخر الشهر 1%.

مادة (15): يتم تطبيق القرار من تاريخ 2022/01/01

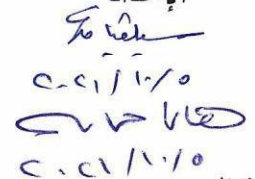
الاعتماد  
العضو المنتدب



الجودة 2021



الإعداد



صورة إلى:

كل الإدارات	البيع المحلى	التلى سيلز	التصدير	التخطيط وتحليل المبيعات	الشئون الإدارية	المالية
الجودة	تكنولوجيا المعلومات	التسويق	اللوجيستيك	الموارد البشرية	الشئون القانونية	

