

БЛАГОРОДНАЯ

МИССИЯ
ДОГОВОРА
КОМИССИИ...

Думаю, многие директора аптек слышали о работе с поставщиками по договору комиссии. Кто-то знает такую схему работы хорошо, кто-то имеет только общее, зачастую неверное представление. Именно поэтому хотелось бы максимально подробно изложить информацию относительно договора комиссии.

Идея о работе с аптеками по договору комиссии родилась у руководства компании ЗАО «СИА Интернейшнл Лтд» в 1999 году, когда у аптек, вследствие кризиса 1998 года, не хватало собственных оборотных средств на закупку товара и поддержание ассортимента. Все вы, я думаю, еще помните послекризисное время, когда поставщики не только оперативно пытались погасить дебиторскую задолженность всеми возможными способами, но и поставили жесткие условия при отпуске товара. Некоторые дистрибьюторы отпускали товар только в аптеки, не имеющие просроченной дебиторской задолженности и только по предоплате (утром деньги — вечером стулья). А где было взять деньги аптекам, учитывая, что им приходилось реализовывать товар, который стоил еще 6 рублей, а покупать такой же — уже по цене 12–15 рублей. В результате у аптек возникала большая кредиторская задолженность, поставщики подавали судебные иски. Кто-то смог избежать банкротства, а кто-то — нет. Именно в это сложное для всех время компания «СИА Интернейшнл Лтд» пошла навстречу аптечным предприятиям и отсрочила платежи за уже отпущенный товар. Более того, не были прекращены и новые поставки с отсрочкой платежа. Что и говорить, такая политика фирмы являлась спасением многих государственных аптек от процедуры банкротства. И вот на фоне всеобщей нестабильности и нехватки товара «СИА» делает новый, можно сказать, революционный шаг — выводит на фармацевтический рынок схему работы по договору комиссии. На сегодняшний день из числа крупных дистрибьюторов по договору комиссии работает также компания «Шрея».

В ЧЕМ ОТЛИЧИЕ ОТ КУПЛИ-ПРОДАЖИ?

Основные принципы работы по договору комиссии изложены в главе 51 части 2-ой Гражданского кодекса РФ. При работе по договору купли-продажи право собственности на товар, как правило, переходит аптеке после подписания накладных, и с этого момента у аптеки образуется задолженность перед поставщиком — независимо от того, будет этот товар реализован или нет. Оплату необходимо будет произвести в течение срока, оговоренного в договоре. С договором комиссии ситуация несколько иная. Товар, поставляемый в аптеку и реализуемый в ней, является собственностью комитента (поставщика товара). У комиссионера (аптеки) возникает задолженность перед комитентом только в момент реализации товара, и только после этого аптека обязана перечислить деньги за реализованный товар. Именно поэтому работать по договору комиссии теоретически могут даже те аптеки, у которых нет собственных оборотных средств, или те, кто хочет направить собственные оборотные средства на развитие аптечного предприятия.

ДЛЯ КОГО ИНТЕРЕСЕН ДОГОВОР КОМИССИИ?

В настоящее время по договору комиссии работает уже более 80 московских аптек и около 30 аптек в других регионах России. И можно с уверенностью сказать, что у каждого комиссионера были свои собственные причины перехода на договор комиссии. У кого-то сложилась тяжелая конкурентная обстановка, кто-то хотел расширить ассортимент, другие увидели в «СИА» надежного партнера, способного прийти на помощь в трудной ситуации. Давайте обратимся к директору ЗАО «Аптека «Столичная» Наталье Александровне Великой и выясним причины, по которым аптека одной из первых перешла на схему работы по договору комиссии. «Наша аптека расположена в окружении административных зданий, вдали от метро и магазинов, жилых домов поблизости также мало. Товарооборот аптеки был небольшой (меньше миллиона рублей). Оборачиваемость товара невысокая, оборотных средств практически не было (существовала огромная дебиторская задолженность за отпущенные льготные меди-

каменты). У аптеки возникла большая кредиторская задолженность, и несколько фирм одновременно подали на нас в арбитражный суд. Уверена, что не перейди мы в тот момент на схему работы по договору комиссии с «СИА», аптека стала бы банкротом. Мы надеялись, что так аптека сможет значительно расширить ассортимент, это привлечет к нам покупателей, и в то же время мы не будем жестко ограничены в сроках оплаты. Наши надежды оправдались полностью. Продавая комиссионный товар, мы постепенно рассчитались со всеми долгами, финансовое положение аптеки стабилизировалось и стало постепенно улучшаться».

Даже если аптека расположена в хорошем месте и с ассортиментом и товарооборотом нет проблем, договор комиссии может быть для нее интересен. Периодически нужно производить модернизацию производства, делать капитальный или косметический ремонт, закупать новое современное торговое оборудование, а чтобы сотрудники не перешли к конкурентам, их зарплата должна быть на соответствующем уровне.

ПРЕИМУЩЕСТВА ДОГОВОРА КОМИССИИ ДЛЯ АПТЕКИ

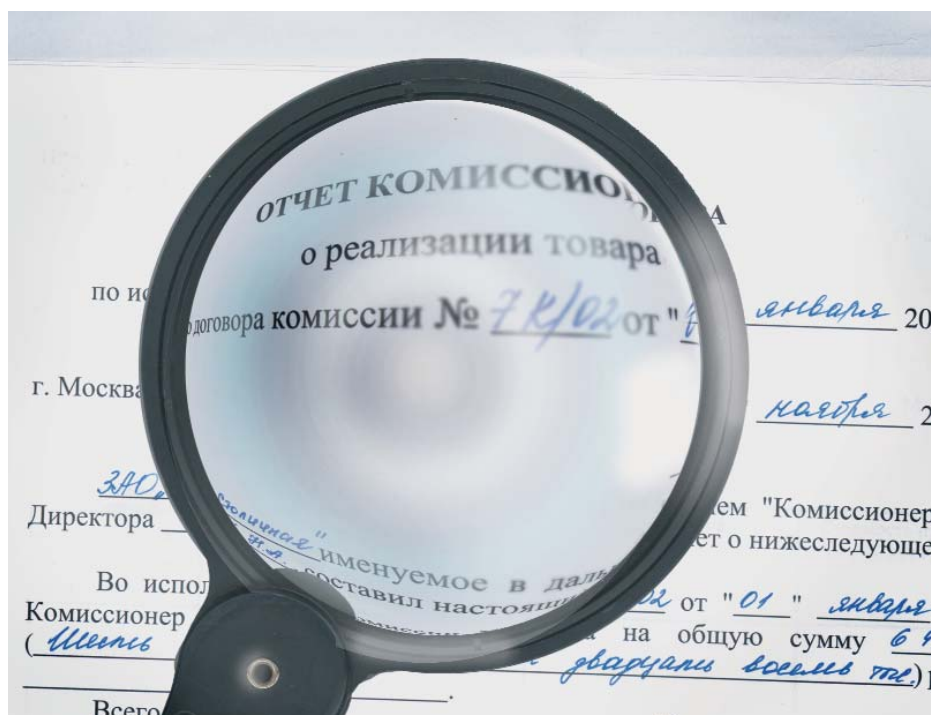
Преимущества, действительно, много. Работая по договору комиссии, директор может смело экспериментировать со всеми новыми препаратами без опасения, что нереализованные

упаковки обернутся убытками для предприятия. Процедура возврата товара с истекающим сроком годности значительно упрощена. И это совершенно логично, ведь товар — собственность поставщика. Более того, перед возвратом существует возможность переоценки стоимости товара и покупатель сможет приобрести данный препарат примерно на 30% дешевле. Согласитесь, это существенное снижение цены, особенно, если речь идет о дорогостоящих позициях.

Кроме того, работая по комиссии с крупным поставщиком, аптека может быть уверена в качестве получаемого товара. А гарантия приобретения нефальсифицированной продукции в аптеке, согласно проведенному опросу покупателей, является самым важным фактором для потребителя при выборе аптеки, и уже только потом идут такие факторы, как цены, ассортимент, квалифицированная помощь провизора и т. д.

ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫБИРАТЬ ПОСТАВЩИКОВ

Некоторые аптеки работают только с одним поставщиком, у других их несколько. «До перехода на схему работы по договору комиссии у нас была очень большая дефектура, несмотря на то, что у нас было около ста поставщиков. Теперь мы работаем с «СИА» по комиссии, у нас один поставщик, а ассортимент аптеки насчитывает около 8000 наименований», — говорит директор аптеки «Столичная». Крупный постав-





дуальной аптеки, исходя из наших пожеланий. Благодаря такой гибкой политике мы, зная цены на препараты у своих ближайших конкурентов и в целом по

Москве, можем устанавливать вместе с комитентом вполне конкурентоспособные цены. А по некоторым позициям — даже ниже, чем в расположенных поблизости крупных сетевых аптеках», — отмечает Н.А. Великая. «Наши цены на сегодняшний день конкурентоспособны. «СИА» имеет возможность подходить к аптекам индивидуально», — говорит директор ГУП «Аптека № 241 «На Гарибальди» Алла Михайловна Лягушина.

щик без труда может обеспечить 80% ассортимента аптеки, а при определенном подходе к формированию заказов и управлению складскими запасами эта цифра возрастает до 90%.

«Работа аптеки по договору комиссии не мешает аптеке самостоятельно принимать решения и работать с другими поставщиками. Поэтому возникающая незначительная дефектура покрывается за счет других поставщиков», — говорит директор ОАО «Аптека «Сокольники» Светлана Степановна Андреева. Достаточно большой список товаров, отсутствующих в постоянном ассортименте комитента, закупается специально для нужд коммиссионных аптек. Поэтому очень многие дефицитные позиции имеются у них в наличии.

АПТЕКА УСТАНОВЛИВАЕТ ЦЕНЫ ВМЕСТЕ С КОМИТЕНТОМ

Каждая аптека сама формирует свой ассортимент. Аптеки ежедневно получают «свежий» прайс-лист комитента. Несмотря на то, что аптека-коммиссионер юридически не участвует в ценообразовании, она дает свои рекомендации. «Значительно облегчает нашу работу то, что аптека не участвует в ценообразовании, таким образом, мы защищены от возможных ошибок, и это сокращает число и объем различных проверок. Ответственность за ценообразование лежит на поставщике. С другой стороны, комитент формирует розничные цены с учетом особенностей каждой индиви-

МОЖНО ПЛАТИТЬ МЕНЬШЕ НАЛОГОВ

В последнее время все большее количество аптек стремится перейти на упрощенную форму налогообложения предприятия. Эта форма помогает не только упростить систему ведения бухгалтерии, но и существенно снизить сумму перечисляемых налогов. Однако, применяя «упрощенку», аптека должна отвечать целому ряду требований, среди которых и ограничение по товарообороту (не более 15 миллионов рублей в год). Работая по договору комиссии, товарооборотом предприятия считается только его коммиссионное вознаграждение, которое эквивалентно торговому наложению. Если же аптека не может перейти на упрощенную систему налогообложения, то работа по договору комиссии поможет платить меньше налогов. Речь, в частности, идет о налоге на имущество. При работе по договору купли-продажи аптека должна уплачивать налог на имущество с товара, который учтен на баланс предприятия. При работе по договору комиссии товар является собственностью комитента, ставить его на баланс не нужно, а соответственно, не нужно уплачивать налог на имущество. Если брать средний остаток товара 1 500 000 рублей, то налог на имущество (учитывая только стоимость товара) за год составляет примерно 30 000 рублей.

При каких-либо значительных изменениях законодательства, например,

введении НДС на лекарственные средства по ставке 10% в январе 2002 года, или резких изменениях рыночной ситуации (вспомните кризис 1998 года) существует возможность быстро переоценить товар. В результате цена на товар будет соответствовать его реальной стоимости на текущий период времени.

СНИЖАЮТСЯ РАСХОДЫ АПТЕКИ

Следующий немаловажный плюс — это снижение расходов аптеки за счет эффекта масштаба. Когда аптека заключает хозяйственные договоры, как правило, она не может рассчитывать на значительные скидки. В то же время, когда речь идет о 80 аптеках, каждая из них получает выгодные условия (увеличенный гарантийный срок, снижение тарифов по обслуживанию программ, компьютерной и офисной техники, закупка расходных материалов по более низким ценам и т.д.). Сумма экономии увеличивается многократно, когда речь идет о ремонте аптеки, замене торгового оборудования или изготовлении вывески. Да и отношение к аптекам со стороны подрядчиков уже совсем иное: ведь при халатном отношении к своей работе они рискуют потерять остальных клиентов. Именно благодаря такому подходу удалось в кратчайшие сроки компьютеризировать большинство коммиссионных аптек.

В отличие от работы по договору купли-продажи, где дистрибьютор считает свою реализацию по отгрузке товара в аптеку, при работе по договору комиссии комитент напрямую заинтересован в увеличении товарооборота аптеки и улучшении качества снабжения населения медикаментами. Очень часто для проведения тех или иных мероприятий подключаются производители лекарственных препаратов, предоставляющие такие условия, добиться которых отдельно взятой аптеке было бы практически невозможно.

ЧЕМ БОЛЬШЕ ИНФОРМАЦИИ, ТЕМ МЕНЬШЕ ОПАСЕНИЙ

При принятии решения о переходе на комиссию директоров останавливают несколько факторов. Во-первых, это опасения попасть в полную зависимость от комитента, и, во-вторых, необходимость увеличивать штат аптеки для подготовки отчетности коммиссионера. Но как показывает прак-

тика, все эти опасения — не больше чем домыслы, порожденные недостатком информации.

Аптека, переходя на работу по договору комиссии, меняет только форму взаимоотношений с поставщиком. С клиентами, работающими по договору комиссии, изначально строятся более тесные партнерские отношения. Со многими аптеками такие отношения переросли в настоящую дружбу. Сотрудники компании не только оперативно реагируют на возникающие у аптеки вопросы и просьбы, но и принимают активное участие в жизни коллектива аптеки. Они становятся как бы членами одной большой семьи, а потому все праздники отмечаются вместе. Комитент и комиссионер — полноправные партнеры, стремящиеся делать как можно лучше общее дело. При возникновении проблемных ситуаций у аптеки с прочими фирмами и организациями на помощь всегда приходит комитент. В работу включаются не только менеджеры, но и квалифицированные сотрудники юридического отдела. В таких ситуациях аптека может быть абсолютно уверена, что ее интересы будут всецело соблюдены.

Периодически комитент проводит семинары: для директоров — по вопросам хозяйственной деятельности, для главных бухгалтеров — с привлечением известных аудиторских фирм и представителей налоговых органов о новом в системе бухучета и налогообложения, для сотрудников первого стола — об основных правилах расстановки товара, разрешении конфликтных ситуаций и эффективном общении с покупателями.

И уж тем более нет и речи о какой-то зависимости аптеки от поставщика. Аптека была и остается самостоятельным юридическим лицом, с прежним директором и коллективом. Все хозяйственной деятельностью, управлением персоналом, товарными запасами и другими направлениями занимается администрация аптечного предприятия. «Аптека не чувствует свою зависимость от комитента, в том числе и финансовую. Слухи об этом — абсурд. Заработанными средствами мы вправе распоряжаться по своему усмотрению», — говорит директор ОАО «Аптека «Сокольники»» С.С. Андреева. Это подтверждает и директор аптеки «Столичная»: «Иногда у аптеки возникает необходимость в значительных денежных тратах, произвести которые за счет собственных оборот-

ных средств нет возможности. В таком случае по договоренности с «СИА» мы получаем необходимую отсрочку платежа за реализованный товар. Именно так нами были приобретены в самом начале работы по договору комиссии компьютеры на всю аптеку, оборудовано в прошлом году спецхранилище для сильнодействующих препаратов, установлена новая вывеска». Именно тесные партнерские отношения дают возможность для кредитования целевых проектов на выгодных для аптеки условиях. «При необходимости аптека может обратиться к «СИА» за финансовой помощью. По опыту знаю, никому в этом не было отказано», — говорит директор аптеки «Сокольники».

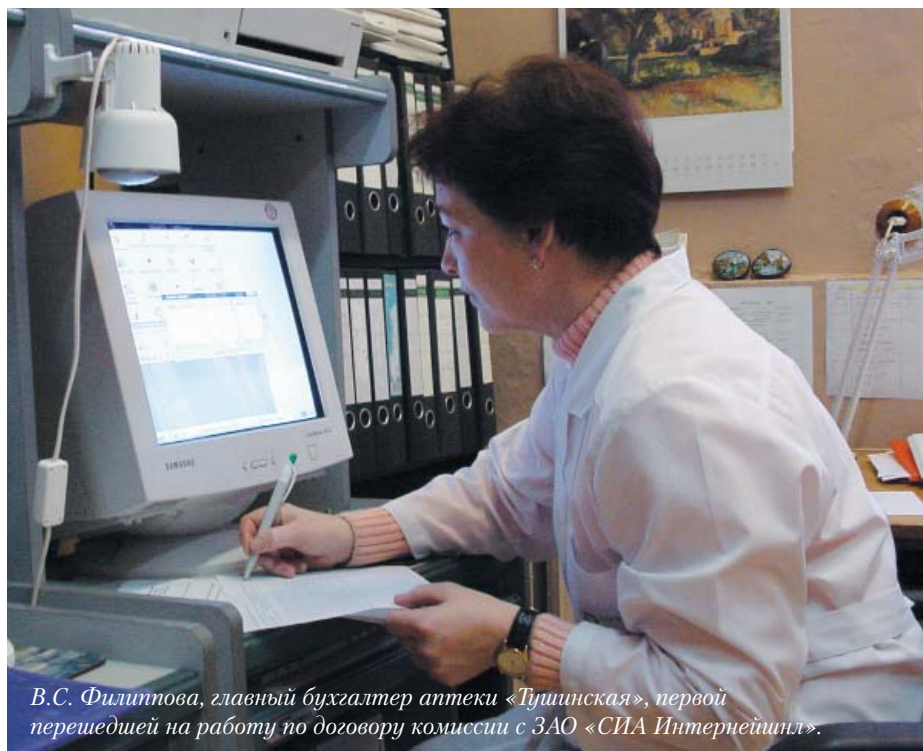
Что же касается отчетности, можно отметить, что заполнение всех форм продиктовано действующим законодательством и не требует большого количества времени. «Увеличивать штат сотрудников бухгалтерии нет необходимости, — утверждает директор аптеки «На Гарибальди» Алла Михайловна Лягушина. — Грамотный главный бухгалтер легко справляется с данными требованиями отчетности». Более того, во всех формах из месяца в месяц меняются только несколько цифр. Используя стандартные бланки, разработанные комитентом, процесс упрощается многократно. «Советую директорам во всем разобраться самим. Бухгалтерская отчетность по до-

говору комиссии, разработанная комитентом, ничтожно мала и проста, при отсутствии бухгалтера легко и просто составляется директором», — говорит С.С. Андреева.

ЭТО ПЕРСПЕКТИВНО!

На наш взгляд, работа по договору комиссии является перспективной формой сотрудничества, выгодной как для аптек и дистрибьютеров, так и для конечного потребителя. Экономическая стабильность предприятия является залогом успешного будущего и дает хорошие предпосылки к дальнейшему развитию производства и укреплению своих позиций на фармацевтическом рынке. Работа по договору комиссии способствует расширению ассортимента, снижению цен на препараты, внедрению новых технологий, а это, безусловно, очень важно для покупателей. У аптек, работающих по договору комиссии, финансовое положение становится стабильным и прочным. Тяжело решиться на изменение привычной формы работы, но те директора аптек, кто не побоялся и сделал свой выбор в пользу комиссии, теперь об этом не жалеют. Н.А. Великая так оценила работу по этой системе: «Переходя на схему работы по договору комиссии, мы предполагали, что будут изменения в лучшую сторону, но действительность превзошла все наши ожидания».

К.В. Михеев



В.С. Филитова, главный бухгалтер аптеки «Тушинская», первой перешедшей на работу по договору комиссии с ЗАО «СИА Интернейшнл».