

**Положение**  
**о предоставлении стимулирующей выплаты (премии, бонуса)**  
**при реализации лекарственных препаратов**  
**«Омес, капсулы кишечнорастворимые, 20 мг» и «Найз, таблетки 100 мг»**  
**на внутреннем рынке Республики Беларусь**

1. Настоящее Положение регулирует правила установления, предоставления и отмены стимулирующей выплаты (премии, бонуса) при реализации лекарственных препаратов «Омес, капсулы кишечнорастворимые, 20 мг» и «Найз, таблетки 100 мг», произведенных открытым акционерным обществом «Несвижский завод медицинских препаратов» в рамках соглашения о конфиденциальности с компанией Dr. Reddy's Laboratories Limited (Индия) от 04.07.2016 г.; соглашения о качестве с компанией Dr. Reddy's Laboratories Limited (Индия), ЗАО «ANSA Baltic» (Литовская Республика); соглашения о контрактном производстве с компанией ЗАО «ANSA Baltic» (Литовская Республика) от 26.10.2016 г.

2. В соответствии с настоящим Положением под стимулирующей выплатой (премией, бонусом) понимается уменьшение суммы, подлежащей оплате за поставленные лекарственные препараты вышеуказанных наименований лекарственных препаратов на 15% или выплата 15% от стоимости отгруженных лекарственных препаратов за календарный (отчетный месяц) согласно данным товарно-транспортных накладных при выполнении покупателем определенных условий, предусмотренных в настоящем Положении. В случае изменения размера стимулирующей выплаты (премии, бонуса) отдел маркетинга уведомляет Покупателей не позднее, чем за 10 (десять) календарных дней до даты их изменения. Новый размер стимулирующей выплаты премии (бонуса) применяется к товару, поставка которого осуществлена после вступления в силу нового размера стимулирующей выплаты (премии, бонуса).

3. Целью предоставления стимулирующей выплаты (премии, бонуса) является:

- увеличение объемов реализации производимой продукции на внутреннем рынке;
- создание стабильных и предсказуемых условий реализации;
- формирование заинтересованности постоянных клиентов к продукции завода;
- формирование положительного имиджа акционерного общества на рынке;



обеспечение иных условий, существенно влияющих на объемы продаж лекарственных препаратов.

4. ОАО «Несвижский завод медицинских препаратов» при выполнении покупателями установленных условий предоставляет стимулирующую выплату (премию, бонус) в размере 15% от общей стоимости отгруженных лекарственных препаратов «Омез, капсулы кишечнорастворимые, 20 мг» и «Найз, таблетки 100 мг» без учета суммы налога на добавленную стоимость, предъявленных к оплате покупателю лекарственных препаратов, в отношении которых предусмотрено предоставление стимулирующей выплаты (премии, бонуса). При расчете стимулирующей выплаты (премии, бонуса) также не учитывается стоимость возвращенных лекарственных препаратов, в отношении которых предусмотрено предоставление стимулирующей выплаты (премии, бонуса).

5. Условиями для предоставления покупателю стимулирующей выплаты (премии, бонуса) являются:

5.1. наличие заключенного договора между продавцом и покупателем с оговоренными условиями предоставления стимулирующей выплаты (премии, бонуса);

5.2. минимальный объем отгруженных лекарственных препаратов не менее 500 упаковок (вне зависимости от наименования) за календарный (отчетный) месяц.

5.3. отсутствие просроченной задолженности за приобретаемые лекарственные препараты, в отношении которых предусмотрено предоставление стимулирующей выплаты (премии, бонуса), на дату ее предоставления.

6. Отдел маркетинга оформляет акт о предоставлении стимулирующей выплаты (премии, бонуса) либо акт о предоставлении стимулирующей выплаты (премии, бонуса) (зачета встречных однородных требований) по утвержденной форме при реализации лекарственных препаратов при выполнении покупателем условий, установленных пунктом 5 настоящего Положения, и контролирует своевременный возврат подписанных со стороны Покупателя документов.

7. Предоставление стимулирующей выплаты (премии, бонуса) Покупателю за партию товара, отгруженную в пределах календарного (отчетного) месяца, осуществляется путем зачета встречных однородных требований или выплатой 15% от стоимости отгруженных лекарственных препаратов за календарный (отчетный) месяц согласно данным товарно-транспортных накладных. В случае предоставления стимулирующей выплаты (премии, бонуса) Покупателю за партию товара, отгруженную в пределах календарного (отчетного) месяца путем зачета встречных однородных требований акт о предоставлении стимулирующей выплаты (премии, бонуса) (зачета встречных однородных требований), подписанный обеими сторонами, является актом о зачете встречных однородных требований.

8. Ежемесячно отдел маркетинга совместно с планово-экономическим отделом проводит анализ эффективности установленных стимулирующих



выплат (премий, бонусов) по результатам динамики продаж лекарственного препарата конкретному покупателю, финансового результата реализации и вносит предложения руководителю по их уменьшению, вплоть до отмены. В соответствии с Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 11 февраля 2015 года № 94 «Об утверждении положения о порядке реализации товаров (работ, услуг) по ценам (тарифам), определяемым с учетом конъюнктуры рынка» в обязательном порядке прекращается применение стимулирующих выплат (премий, бонусов) при наличии убытка от реализации товаров (работ, услуг) и чистого убытка, исчисленных нарастающим итогом с начала года в целом по организации. Предоставление стимулирующей выплаты (премии, бонуса) осуществляется при отсутствии в целом по организации прибыли от реализации товаров (работ, услуг) и чистой прибыли в январе - феврале текущего календарного года при условии наличия прибыли от реализации товаров (работ, услуг) и (или) чистой прибыли за предшествующий календарный год.

9. Порядок предоставления стимулирующей выплаты (премии, бонуса):

9.1. Решение о предоставлении стимулирующей выплаты (премии, бонуса) и прекращении ее применения принимается созданной на предприятии Комиссией в соответствии с настоящим Положением.

9.2. При отгрузке лекарственных препаратов с применением стимулирующей выплаты (премии, бонуса) производится оформление следующих документов:

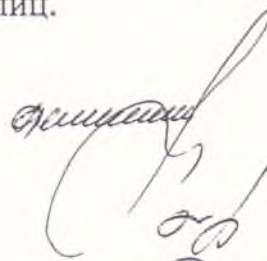
спецификации-протокола согласования цен с отражением количества отгружаемой продукции, общей суммы, преysкурантных цен;

товарно-транспортной накладной, оформленной в установленном законодательством порядке;

по итогам календарного (отчетного) месяца - акта о предоставлении стимулирующей выплаты (премии, бонуса) либо акта о предоставлении стимулирующей выплаты (премии, бонуса) (зачета встречных однородных требований) с отражением стоимости товаров (без учета предъявленного к оплате налога на добавленную стоимость) и с указанием суммы стимулирующей выплаты (премии, бонуса) по указанной в нем товарно-транспортной накладной.

10. Не допускается установление индивидуальных условий при предоставлении стимулирующей выплаты (премии, бонуса) для отдельных покупателей либо одной группы лиц.

Заместитель директора  
по коммерческим вопросам



Е.В.Рутковская

Главный бухгалтер



Ж.С. Азарко

Начальник ПЭО

Д.И.Хмарук

Начальник отдела маркетинга

В.С.Тихонко