

УТВЕРЖДЕНО

Приказ директора ОАО «Несвижский
завод медицинских препаратов»

11 06 2025 № 224

**Положение
о предоставлении стимулирующей выплаты (премии, бонуса)
при реализации лекарственных препаратов собственного производства
на внутреннем рынке Республики Беларусь**

1. Настоящее Положение регулирует правила установления, предоставления и отмены стимулирующей выплаты (премии, бонуса) при реализации лекарственных препаратов собственного производства.

2. В соответствии с настоящим Положением под стимулирующей выплатой (премией, бонусом) понимается уменьшение суммы, подлежащей оплате за поставленные лекарственные препараты собственного производства при выполнении покупателем определенных условий, предусмотренных в настоящем положении на 2% или выплата 2% от стоимости отгруженных лекарственных препаратов за 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 ее 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 2% от общей стоимости отгруженных лекарственных препаратов в пределах календарного (отчетного) месяца, 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

ных 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. необходимый, для предоставления стимулирующей выплаты (премии, бонуса) ежемесячный объем отгрузки лекарственных препаратов во всех видах упаковки в перерасчете на упаковку № 1 (индивидуальная пачка картонная, полимерный контейнер, полиэтиленовая бутылка, стеклянная бутылка) – 300 000 (вне зависимости от наименования и групповой упаковки);

5.3. отсутствие просроченной дебиторской задолженности за отгруженные лекарственные препараты.

6. Отдел маркетинга ежемесячно в течение 2-х рабочих дней по истечению календарного (отчетного) месяца, оформляет и направляет в адрес покупателя 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 по результатам отгрузок лекарственных препаратов в пределах календарного (отчетного) месяца осуществляется путем зачета встречных однородных требований или выплатой 2% 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 (ра-

бот, 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 и лишения 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, прейскурантных 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 предъявленного к оплате налога на добавленную стоимость) и с указанием суммы стимулирующей выплаты (премии, бонуса) по указанным в нем товарно-транспортным накладным.

9.3. При наличии просроченной дебиторской задолженности за отгруженный товар более 15-ти календарных дней Покупатель утрачивает право на предоставленную стимулирующую выплату (премию, бонус) согласно подписанному между сторонами Акту о предоставлении стимулирующей выплаты (премии, бонуса) и обязан произвести оплату стоимости товара в полном размере без учета предоставленной стимулирующей выплаты (премии, бонуса).

Поставщик уведомляет Покупателя о факте допущения просроченной дебиторской задолженности и лишения стимулирующей выплаты (премии, бонуса) заказной корреспонденцией с обратным уведомлением.

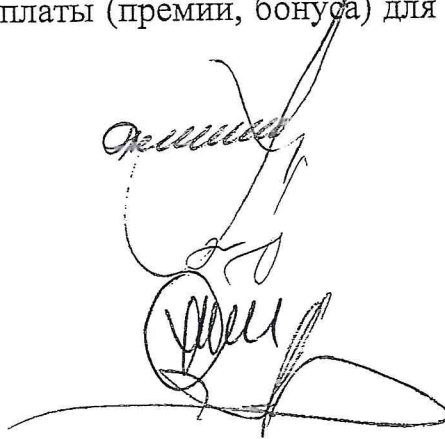
10. Не допускается установление индивидуальных условий при предоставлении стимулирующей выплаты (премии, бонуса) для отдельных покупателей либо одной группы лиц.

Заместитель директора
по коммерческим вопросам

Главный бухгалтер

Начальник ПЭО

Начальник отдела маркетинга



Е.В.Рутковская

Ж.С. Азарко

Д.И.Хмарук

В.С.Тихонко