

## О предоставлении стимулирующих выплат

г. Минск

«01» августа 2023 года

### 1. Предмет соглашения

1.1. В целях стимулирования продаж товара Продавец предоставляет Покупателю премию (бонус) за объем закупок (далее по тексту – «премия (бонус)»). Под премией (бонусом) понимается денежное вознаграждение, выплачиваемое Продавцом Покупателю без изменения цены единицы отгруженного товара.

### 2. Условия предоставления и размер премии (бонусов)

2.1. Премии (бонусы) предоставляются Продавцом Покупателю:

- в размере 5% от объема закупок продукции у Продавца за отчетный период. Отчетным периодом считается квартал.

- премия (бонус) предоставляется за отчетный период при условии превышения объема закупок продукции у Продавца на сумму 250 000 (двести пятьдесят тысяч) белорусских рублей без НДС;

- в случае невыполнения объема закупок продукции у Продавца в сумме 250 000 (двести пятьдесят тысяч) белорусских рублей премия (бонус) не выплачивается.

2.3. Объем (стоимость) отгруженной в отчетном периоде продукции определяется согласно товарно-транспортным (товарным) накладным.

2.4. Размер премии (бонусов) рассчитывается исходя из стоимости товара без учета НДС в белорусских рублях.

2.5. При расчете премии (бонусов) не учитываются:

- стоимость возвращенных неоплаченных потребительских товаров;

- стоимость товаров, поставленных субъекту розницы по сниженной цене и предназначенных для реализации потребителям на условиях поставщика.

### 3. Порядок предоставления премии (бонусов)

3.1. В случае выполнения Покупателем условий, указанных в п. 2. настоящего Соглашения, Продавец в течение 5 (пяти) календарных дней с момента окончания Отчетного периода направляет Покупателю подписанный со своей стороны Протокол (акт) о начислении премии (бонусов) (далее по тексту – «Протокол»). В Протоколе указываются выполненные Покупателем условия и размер причитающейся Покупателю премии.

3.2. Премия выплачивается Продавцом при условии отсутствия просроченной дебиторской задолженности в течении 10 (десяти) банковских дней с момента окончания отчетного периода, электронного согласования итоговой суммы премии (бонусов) и обмена скан-копиями подписанных Протоколов, но не позднее 10 (десяти) банковских дней с момента погашения просроченной дебиторской задолженности перед Продавцом за отчетный период, путем перечисления денежных средств на расчетный счет Покупателя, указанный в п. 5 настоящего Дополнительного соглашения.

3.3. За невыплату или несвоевременную выплату торговой премии Продавец обязан уплатить Покупателю неустойку (пеню) в размере 0,01% не уплаченной в срок суммы за каждый день просрочки.

### 4. Прочие условия

4.1. Настоящее соглашение вступает в силу с момента его подписания и действует течение срока действия Договора.

4.2. Соглашение может быть расторгнуто Сторонами по взаимной договоренности. Продавец обязуется выплатить Покупателю премию (бонус) за тот объем товара, который Покупатель приобрел до момента расторжения.

4.3. Настоящее Соглашение составлено в 2-х экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному для каждой из Сторон, и является неотъемлемой частью Договора.

Директор



Е.А. Струй