

Как правильно сформулировать положение о выплате бонусов

Таисия ПАХОМСКАЯ,

помощник юриста

Полина САЧАВА,

старший юрист/GRATA International, Belarus

Вступление в силу постановления Совета Министров Республики Беларусь от 19.10.2022 № 713 «О системе регулирования цен» (далее – постановление № 713) у многих ассоциируется с ограничением надбавок на товары, которые установлены в перечне. Однако при внимательном прочтении документа можно найти закреплённые специальные требования по выплате бонусов, которые часто используются для стимулирования приобретения товаров производителя или дистрибьютора в договоре поставки. Таковые являются базовым условием любого маркетингового продвижения. Разберемся, какие есть «подводные камни» при формировании бонусных условий и как их правильно сформулировать.

На кого распространяются ограничения по выплате бонусов?

Ограничения распространяются на отношения между субъектом розничной торговли и поставщиком при поставке белорусских товаров или импортируемых непродовольственных потребительских товаров.

Важно, что постановление № 713 применяется как к договорам поставки, так и к специальным договорам, которые предусматривают выплату бонусов, например, к соглашениям о сотрудничестве или соглашениям по бонусам.

При указании в договоре цены необходимо учитывать, что сумма бонусов не должна изменить цену за товары. Это можно сделать при помощи специальной оговорки в самом договоре поставки: *«Цена Товара является конечной и не подлежит изменению путем выплаты бонусов»*; или в соглашении о бонусах: *«Бонусы, выплачиваемые по настоящему Договору, не изменяют цену Товара, установленную в Договоре №__ от __.__.2025, и выплачиваются независимо от оплаты по нему»*.

Какие есть ограничения при выплате бонусов?

Многие поставщики и импортеры, не найдя в постановлении № 713 термин «бонус», думают, что ограничения не установлены. Однако это не так. В нем упоминается ограничение на выплату стимулирующих выплат.

Несмотря на то что в документе расшифровка не дается, перечень стимулирующих выплат отражен в п. 3 Положения, утвержденного постановлением МАРТ от 16.06.2023 № 39 (далее – постановление № 39). К ним относятся следующие ситуации:

- приобретение определенного объема товаров либо его увеличение;
- реализация товаров на условиях, определенных поставщиком, например, проведение распродаж, рекламных игр, иных мероприятий, направленных на стимулирование продажи таких товаров*;
- осуществление субъектом розничной торговли за свой счет доставки товаров от поставщика этих потребительских товаров до торгового объекта или склада этого субъекта розничной торговли;
- осуществление субъектом розничной торговли за свой счет ремонта и технического обслуживания непродовольственных потребительских товаров на условиях, определенных поставщиком.

Таким образом, денежные средства, выплачиваемые при наличии одного из условий, и будут рассматриваться как бонусы в привычном понимании. Несмотря на отсутствие легального термина «бонус» в постановлении № 713, его можно использовать в тексте соглашений и договоров.

Важно, что в приложении к постановлению № 39 установлен Перечень товаров, в отношении которых запрещено предоставление стимулирующих выплат априори. К ним относятся: продукты питания, например, пряники, шоколад, молочные консервы, мука пшеничная.

Как выплатить бонусы в рамках требований постановления № 713?

**Сумма определяется в зависимости от выполнения субъектом розничной торговли условий для предоставления стимулирующих выплат. Например, стимулирующие выплаты предполагаются за проведение распродажи клавиатур определенной марки на условиях, которые были установлены поставщиком. Базой для выплаты бонусов будет сумма реализованных на распродаже клавиатур.*

При определении условий необходимо учитывать два момента.

1. Сумма бонусов должна быть в процентах в зависимости от общей суммы товаров, для которых предполагаются стимулирующие выплаты. При этом размер процентов не ограничен, однако при его определении важно исходить из принципа разумности и добросовестности участников гражданского оборота*.

2. Отсутствие непогашенной просроченной задолженности за товары, в отношении которых планируется предоставление стимулирующих выплат. Например, при выплате бонусов за приобретение пеналов (п. 195 Перечня) задолженность по линейкам не учитывается (п. 197 Перечня). При этом в соглашении по бонусам или дополнительном соглашении к договору поставки важно указать пункт о том, что бонусы будут выплачиваться только при отсутствии просроченной задолженности перед поставщиком на дату выплаты. Рекомендуем это указать как право поставщика и исключить ответственность за это.

Если дата выплаты бонусов – 20-го числа третьего месяца квартала, а оплата по договору поставки – не позднее 25-го числа третьего месяца квартала, то наличие задолженности за текущий квартал не будет учитываться как ограничение для выплаты бонусов.

При расчете не учитываются НДС и стоимость возвращенных неоплаченных товаров. Важно правильно определять базу для расчета стимулирующих выплат. Например, в части второй п. 5 постановления № 39 указано, что если стимулирующие выплаты предоставляются за приобретение определенного объема, то из него исключается стоимость товара, реализованного по сниженной цене на условиях поставщика.

Для заключения договоров между белорусскими организациями, предоставляющими бонусы, необходимо разработать локальный правовой акт, который определит случаи предоставления бонусов, условия, размеры и порядок выплаты. Оптимальным является принятие Положения о бонусах или Положения о выплате стимулирующих выплат. В качестве разделов можно указать следующее.

1. Категория договоров, к которым применимо Положение. Данное условие может быть сформулировано в зависимости от коммерческих условий.

Например, «Настоящее Положение применяется в отношении договоров поставки товаров, удовлетворяющих одновременно трем условиям:

- перечень товаров указан в приложении 1 к Положению;
- сумма заказа по договору составляет или планируется составлять 200 000,00 белорусских рублей за календарный год;
- срок действия договора поставки составляет не менее 1 года».

2. Условия предоставления бонусов (с учетом требований постановления № 39). При формулировании условий договора следует указать на отказ в их выплате при невыполнении условий, в т.ч. наличии задолженности на дату перечисления суммы бонусов.

Например, «Бонусы предоставляются при отсутствии задолженности на дату перечисления суммы бонусов при наличии одного из следующих условий:

- приобретение товаров с кодом ТН ВЭД _____ в объеме, превышающем 200 кг;
- увеличение объема поставки за последний квартал на 10% и более;
- проведение одной распродажи Товаров из Перечня не реже одного раза в квартал на условиях, указанных в Разделе 2 Положения.

При наличии задолженности на дату перечисления суммы бонусов выплата приостанавливается на период до ее погашения».

3. Описание порядка принятия решения о выплате бонусов.

Например, «Выплата бонусов осуществляется по решению руководителя на основании докладной записки, подготовленной менеджером. В докладной записке содержится описание условий, которые покупатель выполнил.

При расчете суммы бонуса каждый квартал менеджер в день выплаты бонуса запрашивает информацию о наличии задолженности покупателя у бухгалтера и не позднее 12.00 этого же дня отдает информацию о выплате бухгалтеру».

4. Бонусная «сетка» с указанием критериев.

Например, «Размер бонусов определяется в следующем порядке:

5% – при приобретении от 200,00 до 400,00 кг Товаров, указанных в п. 1 Перечня;

10% – при приобретении свыше 400,00 кг Товаров, указанных в п. 1 Перечня».

5. Порядок выплаты (например, по результатам квартала или полугодия).

Например, «Выплата бонусов производится ежеквартально 20-го числа первого месяца следующего квартала. Если 20-е число приходится на нерабочий день, выплата осуществляется на следующий за ним рабочий день».

6. Порядок пересмотра выплаты бонусов.

Например, «Решение о прекращении выплаты бонусов осуществляется по решению руководителя на основании докладной записки, подготовленной менеджером. В докладной записке содержится описание условий, которые покупатель не выполнил».

При формулировании условий Положения важно исключить возможность предоставления индивидуальных условий или предоставления бонусов только для одной группы лиц.

Если у организации есть сайт, данный документ должен быть на нем размещен. Рекомендуем сделать это в разделе «Покупателю» или в «подвале» сайта для упрощения доступа к нему.

Если белорусский субъект розничной торговли приобретает товары за пределами Беларуси и ему предоставляются бонусы, все вышеуказанные условия должны быть отражены в договоре поставки, купли-продажи или ином договоре. Как показывает практика, это лучше сделать в отдельном разделе «Бонусы» или отразить в разделе «Порядок оплаты».

А если выплата в рамках группы компаний, что с бонусами?

В подстрочном дополнении к п. 15 постановления № 713 указано, что запрет распространяется также на действия лиц, входящих с субъектами, осуществляющими розничную торговлю, или поставщиками потребительских товаров в одну группу, за исключением действий между участниками холдингов, а также между субъектами в рамках одной группы лиц.

Определение «группы лиц» в законодательстве о ценообразовании не установлено. В ст. 8 Закона Республики Беларусь от 12.12.2013 № 94-З «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции» под группой лиц понимается совокупность физических и (или) юридических лиц, соответствующих одному или нескольким из следующих признаков:

1) хозяйственное общество и физическое или юридическое лицо, если они в силу своего участия в этом хозяйственном обществе либо в соответствии с полномочиями, полученными от других лиц, в т.ч. на основании соглашения,

обладают более чем 50% общего количества голосов, приходящихся на голосующие акции (доли в уставном фонде) этого хозяйственного общества;

2) хозяйствующий субъект – юридическое и физическое или юридическое лицо, если такое физическое или юридическое лицо осуществляет функции единоличного исполнительного органа этого хозяйствующего субъекта – юридического лица;

3) хозяйствующий субъект – юридическое и физическое или юридическое лицо, если такое физическое или юридическое лицо на основании учредительных документов этого хозяйствующего субъекта – юридического лица или заключенного с этим хозяйствующим субъектом – юридическим лицом договора вправе давать этому хозяйствующему субъекту – юридическому лицу обязательные для исполнения указания;

4) хозяйствующие субъекты – юридические лица, в которых более 50% количественного состава коллегиального исполнительного органа и (или) совета директоров (наблюдательного совета) составляют одни и те же физические лица;

5) хозяйствующие субъекты – юридические лица, в которых одни и те же лица обладают в совокупности более чем 50% общего количества голосов, приходящихся на голосующие акции (доли в уставном фонде);

6) физическое лицо, его супруг (супруга), родители, усыновители (удочерители), опекуны, попечители, совершеннолетние, эмансипированные или вступившие в брак до достижения 18 лет дети и усыновленные (удочеренные), дед, бабушка, внуки, родные братья и сестры;

7) лица, каждое из которых по какому-либо из признаков, указанных выше, входит в группу с одним и тем же лицом, а также другие лица, входящие с любым из таких лиц в группу по какому-либо из признаков, указанных выше;

8) хозяйственное общество, физические и (или) юридические лица, которые по какому-либо из признаков, указанных в подп. 1.1-1.7 п. 1 ст. 8, входят в одну группу лиц, если такие лица в силу своего совместного участия в этом хозяйственном обществе или в соответствии с полномочиями, полученными от других лиц, обладают в совокупности более чем 50% общего количества голосов, приходящихся на голосующие акции (доли в уставном фонде) этого хозяйственного общества.

На практике может быть следующая ситуация.

Иностранная организация учреждает организацию в России, которая стала учредителем дочерней организации в Беларуси со 100%-ной долей,

которая занимается розничной торговлей товарами, регулируемые постановлением № 713, в собственной розничной сети.

Для реализации товаров на территории Беларуси «дочерняя» организация (резидент Беларуси) заключает договор поставки с «материнской» компанией (резидент России). Поставщиком принимается решение о выплате бонусов за количество приобретенного товара путем заключения дополнительного соглашения к действующему договору поставки.

В данном случае российская «материнская» компания и белорусская «дочерняя» организация будут признаваться лицами, входящими в одну группу лиц согласно подп. 1.7 п. 1 ст. 8 Закона № 94-З, поскольку каждое из названных лиц входит в группу с одним и тем же лицом, а именно с российской компанией. Следовательно, выплата бонусов в рамках подобной корпоративной структуры будет рассматриваться как исключение по п. 15 постановления № 713. Важно отметить, что оно также будет распространяться на выплату бонусов от иностранной организации белорусской.

Таким образом, несмотря на строгий контроль на выплату бонусов в части приобретения товаров, их выплата в рамках группы лиц допустима при наличии соответствующего основания. При выплате бонусов важно не только согласовать их размер, но и правильно сформулировать условия и порядок выплаты в соответствии с постановлением № 39.