

УТВЕРЖДАЮ  
Генеральный директор ОАО «Экран»  
\_\_\_\_\_В.И. Касперский  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_2011г.

**Положение  
о дилерской сети ОАО «Экран»**

**2011г.**

## Содержание

Общие положения _____	3
Порядок оформления дилерских отношений _____	3
Порядок и условия заключения дилерского договора _____	4
Обязанности дилера _____	6
Права дилера _____	6
Обязанности производителя _____	6
Права производителя _____	7
Заключительные положения _____	7

## 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1. Настоящее положение определяет систему функционирования дилерской сети ОАО «Экран», определяет условия отбора в дилеры, порядок взаимоотношений дилера с Производителем.
2. Дилер – субъект товаропроводящей сети, осуществляющий реализацию (сервисное обслуживание) товара производителя от своего имени и за свой счет на условиях, определенных соответствующим соглашением между ними. Дилером может быть юридическое лицо любой формы собственности, отвечающее требованиям настоящего Положения.
3. Целью создания дилерской сети является обеспечение продвижения продукции ОАО «Экран» в максимальном количестве регионов, достижение лидирующего положения продукции Производителя на рынках стран СНГ и дальнего зарубежья. Регион деятельности дилера – часть рынка сбыта товара производителя, имеющая определенные географические границы.
4. Дилерская сеть обеспечивает:
  - приближение продукции предприятия к конечному потребителю, обеспечение устойчивого сбыта и увеличения объемов продаж;
  - оптимизация поставок продукции предприятия в регионы;
  - постоянное обновление информации о состоянии рынков сбыта;
  - оперативное реагирование на изменение ситуации на рынках;
  - ускорение и упрощение финансовых расчетов;
  - рекламу продукции предприятия в региональных средствах массовой информации и создание Интернет - сайтов, представление её на региональных специализированных выставках-ярмарках.
5. Единообразие дилерской сети обеспечивается:
  - единой политикой ценообразования,
  - единой маркетинговой политикой,
  - удовлетворением требований всех без исключения потребителей к качеству продукции и сервиса.

## 2. ПОРЯДОК ОФОРМЛЕНИЯ ДИЛЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ

- 2.1. Основными критериями, предъявляемыми к организации-претенденту, являются:
  - государственная регистрация организации с образованием юридического лица любой формы собственности;
  - стабильное финансово-экономическое положение организации;
  - опыт работы по реализации товаров, аналогичных продукции предприятия;
  - не представление интересов организаций-конкурентов завода;
  - владение ситуацией на рынке автотракторных компонентов (оценка спроса, знание потребителей, деятельность конкурентов);
  - наличие квалифицированного персонала;
  - опыт работы с ОАО «Экран» по разовым договорам поставки.

2.2. Для рассмотрения вопроса о заключении дилерского договора организация – претендент предоставляет следующие документы:

- Письмо-заявление на имя генерального директора ОАО «Экран»;
- Копия устава (или положения) юридического лица;
- Копия свидетельства о государственной регистрации юридического лица;
- Копия свидетельства о постановке на налоговый учет;
- Копии лицензий (при наличии);
- Баланс и отчет о прибылях и убытках за последние 6 месяцев;
- Сведения о месторасположении: юридический, фактический и почтовый адреса, для корреспонденции по договорам;
- Подтверждение полномочий лица, имеющего право подписывать и заключать договора от имени и по поручению организации;
- Банковские реквизиты;
- Список лиц, ответственных за работу по договору, с указанием ФИО, должности, телефона, факса, адреса электронной почты.

2.2. Данные документы предоставляются заверенные печатью и подписью директора.

2.3. Для более полного и достоверного представления об организации-претенденте возможен выезд сотрудников предприятия на место.

2.4. Предоставленные документы рассматриваются руководством предприятия в течение 3-х недель, и принимается решение:

- о присвоении статуса официального дилера;
- об отказе работать с заявителем.

2.5. В последнем случае, предоставленные документы возвращаются. ОАО «Экран» оставляет за собой право не объяснять причины отказа.

2.6. С заявителем, прошедшим отбор, заключается дилерский договор.

### **3. ПОРЯДОК И УСЛОВИЯ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДИЛЕРСКОГО ДОГОВОРА**

3.1. Дилерский договор оформляется специалистом бюро маркетинга по утвержденной форме.

3.2. Срок действия дилерского договора – 1 год.

3.3. В дилерском договоре прописывается категорийность дилера.

Дилеры подразделяются на категории, в зависимости от которой им предоставляются скидки к действующим прейскурантным ценам на продукцию для оптовой торговли.

3.4. Категорийность дилеров устанавливается и контролируется специалистом бюро маркетинга в зависимости от объемов приобретенной продукции и оплаты (обязательств оплаты) за приобретенную продукцию, согласно заключенным договорам. Контроль своевременности поступления денежных средств возлагается на начальника отдела сбыта и начальника бюро маркетинга СКБ

3.5. Вводится следующая градация дилеров:

#### **а. резиденты Республики Беларусь:**

- дилеры первой категории – при объеме приобретенной продукции и оплаты (обязательств оплаты) за нее не менее **75 млн. руб. РБ в месяц** (без НДС);
- дилеры второй категории – при объеме приобретенной продукции и оплаты (обязательств оплаты) за нее не менее **60 млн. руб. РБ в месяц** (без НДС);
- дилеры третьей категории – при объеме приобретенной продукции и оплаты (обязательств оплаты) за нее не менее **45 млн. руб. РБ в месяц** (без НДС);

#### **б. Российская Федерация:**

- дилеры первой категории – при объеме оплаты (обязательств оплаты) не менее **800 тыс. руб. РФ в месяц**;
- дилеры второй категории – при объеме оплаты (обязательств оплаты) не менее **650 тыс. руб. РФ в месяц**;
- дилеры третьей категории – при объеме оплаты (обязательств оплаты) не менее **500 тыс. руб. РФ в месяц**.

#### **в. страны ближнего зарубежья:**

- дилеры первой категории – при объеме оплаты (обязательств оплаты) не менее **12 тыс. долл. США в месяц**;
- дилеры второй категории – при объеме оплаты (обязательств оплаты) не менее **10 тыс. долл. США в месяц**.

#### **г. страны дальнего зарубежья:**

- дилеры первой категории – при объеме оплаты (обязательств оплаты) не менее **10 тыс. долл. США в месяц**;
- дилеры второй категории – при объеме оплаты (обязательств оплаты) не менее **8 тыс. долл. США в месяц**.

- 3.6. Для дилеров Республики Беларусь и Российской Федерации допускается выполнение договорных обязательств оплаты не за месяц, а за квартал. При этом объем оплаты должен составлять сумму не менее трех месячных объемов. В случае невыполнения дилером обязательств оплаты за квартал, рассматривается вопрос о понижении категории дилера или о его переводе на преysкурантные цены.
- 3.7. Для дилеров стран ближнего и дальнего зарубежья, в случае не выполнения договорных обязательств оплаты за месяц, допускается перенос не выполненных обязательств на следующий месяц. При невыполнении дилером обязательств оплаты за два месяца, рассматривается вопрос о понижении категории дилера или о его переводе на преysкурантные цены.
- 3.8. Восстановление дилера в категорию производится по достижению им соответствующих показателей.
- 3.9. В случае проведения плановых поставок ОАО «Экран» на автотракторные предприятия (поставки на конвейер), через организацию - дилера, эти поставки в объемы дилера для получения категории не засчитываются.
- 3.10. Для дилеров стран ближнего и дальнего зарубежья допускается, по согласованию с производителем, производить оплату продукции в других валютах в пересчете по курсу Национального банка РБ в доллары США на день оплаты.
- 3.11. Дилеры, выполнившие условия в соответствии с п.3.4, имеют право на получение скидки от преysкурантных цен в размере:
- Дилеры первой категории - 9 % ;
  - Дилеры второй категории - 6 % ;
  - Дилеры третьей категории - 3 % .
- 3.12 Дилеру может быть предоставлена отсрочка платежа до 30 календарных дней, если он работает с ОАО «Экран» не менее одного года, имеет положительную историю взаимоотношений и категорию. При предоставлении отсрочки платежей размер скидки по п 3.10 уменьшается в два раза.
- 3.13. Минимальные показатели объемов оплаты и проценты скидок могут регулироваться в зависимости от конъюнктуры рынка и изменяются путем утверждения дополнений или изменений к настоящему Положению.

## 4. ОБЯЗАННОСТИ ДИЛЕРА

- 4.1. Осуществлять приобретение продукции Производителя в согласованных объемах.
- 4.2. Своевременно производить оплату за продукцию Производителя. Дилер не имеет права отказаться от оплаты Продавцу товара в случае не поступления платежей от своих покупателей за данный товар.
- 4.3. Обеспечивать надлежащие условия для хранения продукции;
- 4.4. Обеспечивать бесперебойное наличие продукции в регионах продаж;
- 4.3. Знать продукцию ОАО «Экран» и конкурентов – аналогов в заявленных регионах, емкость рынка продукции.
- 4.4. Способствовать реализации продукции путем проведения рекламных акций, кампаний в региональных средствах массовой информации и представление её на региональных специализированных выставках-ярмарках.
- 4.5. Участвовать в разработке и реализации региональных программ и проектов.
- 4.6. Ежеквартально, до 10-го числа первого месяца следующего квартала, в письменной форме информировать Производителя о конъюнктуре региональных рынков, работе конкурентов, динамике цен и развитии спроса на аналогичную продукцию, передавать списки всех покупателей, приобретающих продукцию у дилера.

## 5. ПРАВА ДИЛЕРА

- 5.1. Дилер имеет право:
  - а) именовать себя официальным дилером ОАО «Экран» и вносить эти сведения в штамп и титул своей фирмы на срок заключенного договора;
  - б) вносить предложения:
    - о включении конкретных изделий в план производства будущих периодов не позднее, чем за 30 календарных дней до формирования плана, в том числе и по новым изделиям;
    - по изменению ассортимента выпускаемой продукции;
    - о создании совместных торгово-сервисных организаций;

## 6. ОБЯЗАННОСТИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

- 6.1. Обеспечивать поставки продукции дилеру взаимно согласованными партиями в соответствии с договорами поставки;
- 6.2. Обеспечивать дилера рекламной продукцией;
- 6.3. Продавать дилеру продукцию по установленным ценам с применением дилерской скидки в соответствии с категорией дилера.
- 6.4. Информировать дилера об изменениях в ассортименте продукции и цен на нее за 15 календарных дней до момента изменений;
- 6.5. При необходимости, по заявке дилера, организовать обучение его представителей правилам монтажа, эксплуатации, технического обслуживания, поиску и устранению неисправностей реализуемой продукции;
- 6.6. По заявкам дилера обеспечивать продажу материалов, комплектующих, обменного фонда изделий для гарантийного обслуживания и послегарантийного ремонта.
- 6.7. Информировать дилера об изменениях в Положении о дилерской сети.

## 7. ПРАВА ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

7.1. Производитель имеет право:

а) при несоблюдении условий договора и настоящего Положения лишить дилера дилерских полномочий, о чем письменно известить его за 15 дней до расторжения договора.

б) осуществлять контроль эффективности и качества проводимой дилером работы по реализации продукции.

## 8. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

8.1. По итогам года, на основании результатов совместной деятельности, ОАО «Экран» принимает решение о продлении действия Дилерского договора на следующий календарный год.

8.2. Работа с дилерами и контроль исполнения настоящего Положения возлагается на начальника бюро маркетинга СКБ.

8.3. Контроль за платежами по договорам поставок дилерам возлагается на главного бухгалтера СКБ и главного бухгалтера ОАО «Экран».

Зам. главного инженера  
по техническому развитию - начальник СКБ

М.А.Чернин

Ответственный исполнитель - зам. начальника СКБ

А.Н.Белов

СОГЛАСОВАНО

Зам. директора по производству и сбыту

И.М.Шедов

Зам. директора по экономике

Н.В.Демешкевич

Главный бухгалтер

Н.С.Мытник

Начальник ОЗЭИ

Н.И.Зайцев

Начальник ПЭО

Т.Н.Каменчук

Юристконсульт

О.В.Семенник