

УТВЕРЖДАЮ  
Генеральный директор ООО «Регент Балтика»

\_\_\_\_\_ Рюотси Д.  
«12» января 2015 г.

## **ПОЛОЖЕНИЕ**

о Дилерской сети и Дилерах  
ООО «Регент Балтика»

Настоящее Положение устанавливает порядок создания и функционирования дилерской сети ООО «Регент Балтика» (в дальнейшем – Поставщик), определяет критерии отбора дилеров и условия сотрудничества сторон.

Дилер Поставщика - юридическое лицо (либо индивидуальный предприниматель), заключившее с Поставщиком Дилерский договор и имеющее соответствующий Сертификат официального Дилера.

Дилерская сеть – торгово-маркетинговая сеть Поставщика, образованная полномочными Дилерами, действующими в соответствии с настоящим Положением, двухсторонними дилерскими договорами, именными Сертификатами Дилера и иными распорядительными актами Поставщика.

### **1. Общие положения.**

1.1. Дилером может быть юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, зарегистрированные в законодательно установленном порядке, уплачивающие налоги, имеющие (в собственности, в аренде и др.) необходимые для дилерской деятельности помещения (площади) и способные работать от своего имени, под свою ответственность и за свои средства. Поставщик не предоставляет товарные кредиты Дилеру, особенно в начале сотрудничества.

1.2. Деятельность Дилера осуществляется в соответствии с полномочиями, предоставленными ему Поставщиком, и оформленными Дилерским договором. Для дилеров могут быть установлены договором специальные скидки от цен на реализуемые товары, а также иные льготы в зависимости от экономической эффективности их работы.

1.3. Поставщик передает Дилерам для реализации свою продукцию, соответствующую требованиям нормативно-технической документации на нее, и свободную от притязаний третьих лиц.

1.4. Дилер реализует продукцию, переданную ему Поставщиком, оптовым и розничным покупателям через собственную торговую сеть или иным законным образом.

1.5. Дилерская сеть создается Поставщиком для достижения определенных целей, а именно:

- для увеличения объемов продаж оборудования и товаров через сеть центров продаж Поставщика в регионах Российской Федерации и за ее пределами;
- для продвижения торговой марки Поставщика и повышения конкурентоспособности;
- для исследования состояния региональных рынков выпускаемой продукции, выявления действующих конкурентов и неудовлетворенного спроса покупателей на отдельные виды товаров;
- для расширения номенклатуры реализуемых товаров и проведения экономически обоснованной политики ценообразования;
- для удовлетворения спроса потребителей на высококачественную продукцию в кратчайшие сроки и уменьшение доли вторичного рынка.

1.6. Дилерская сеть создается и действует на принципах доверительных и взаимовыгодных партнерских отношений, способствующих созданию равных условий для всех дилеров на

осуществление целевой деятельности, проявлению личной инициативы и учета региональных особенностей для достижения максимальной эффективности и получения соответствующей материальной выгоды (вознаграждения).

1.7. Дилеры Поставщика в своей деятельности независимы друг от друга. При наличии экономических интересов разных дилеров в одном регионе спорные ситуации разрешаются с участием Поставщика.

## **2. Порядок оформления дилерских отношений.**

2.1. Присвоение статуса «Официальный дилер ООО «Регент Балтика» производится решением генерального директора Поставщика по итогам рассмотрения анкеты – заявления организации-претендента и иных материалов.

2.2. Решение принимается в течение 10 дней с момента представления анкеты-заявления. О принятом решении заявитель извещается в течение двух дней с помощью любого доступного средства связи, указанного в анкете.

2.3. На основании решения Поставщиком заключается с Дилером двухсторонний Дилерский договор, ему выдается Сертификат Дилера с указанием «Официальный дилер ООО «Регент Балтика». В Сертификате может быть указан регион, на территории которого Дилер вправе осуществлять свои дилерские полномочия и срок их действия.

2.4. При отборе дилеров учитывается продолжительность и экономическая эффективность сотрудничества претендента с Поставщиком, а также следующие факторы:

- наличие у претендента опыта продаж оборудования и продукции в химической отрасли;
- наличие торговых и складских площадей или иного обеспечения для реализации в заявленном регионе деятельности;
- знание состояния регионального рынка предлагаемой продукции и наличие информации о потребителях в соответствующих регионах;
- наличие дилерских соглашений (договоров) с другими поставщиками аналогичной продукции.

## **3. Функционирование дилерской сети.**

3.1. С каждым Дилером оформляется Дилерский договор по утвержденной форме со сроком действия 1 год. При невыполнении Дилером принятых на себя по Дилерскому договору обязательств в течение 3-х месяцев Поставщик вправе досрочно расторгнуть с ним договор и предоставить право работать в выбранном регионе другому Дилеру.

3.2. Поставщик в зависимости от объемов продаж вправе предоставить Дилеру скидки к действующим ценам на продукцию и/или иные льготы, перечень и объем которых указывается в Дилерском договоре или дополнительных соглашениях к нему. Дополнительные соглашения могут быть заключены обменом письмами или проставлением согласующей подписи и печати Поставщика на запросе Дилера. Размер дилерских скидок устанавливается индивидуально для каждого Дилера.

3.3. Постоянное взаимодействие с Дилерами от лица Поставщика осуществляет сотрудник, ответственный за работу с дилерами. Он уполномочен принимать и рассматривать вопросы, замечания, жалобы и предложения Дилеров, давать ответы, контролировать процесс выполнения договорных обязательств, запрашивать отчеты и необходимые пояснения, предоставлять по своему усмотрению информацию на рассмотрение коммерческому директору Поставщика

3.4. Допускается работа нескольких Дилеров в одном регионе.

#### **4. Обязанности дилера.**

- 4.1. Поддерживать постоянное наличие на своих складах ассортиментного минимума товаров, поставляемых Поставщиком, в согласованных объемах, если не оговорено другое.
- 4.2. Проводить обучение продавцов (менеджеров), осуществляющих реализацию товаров, с целью повышения их профессиональных качеств и увеличения объемов продаж.
- 4.3. Участвовать в разработке и реализации региональных программ и проектов по продвижению на региональный рынок продукции под торговой маркой Поставщика.
- 4.4. Распространять рекламно-информационные материалы о товаре, размещать на своих территориях справочно-рекламную информацию Поставщика, по согласованию с Поставщиком и принимать участие в специализированных региональных и межрегиональных выставках.
- 4.5. Предоставлять Поставщику для согласования план маркетинговых мероприятий по продвижению на территории продаж услуг, товаров и оборудования, поставляемых Поставщиком, на предстоящий год.
- 4.6. Соблюдать договоренности с Поставщиком по оплате товаров и услуг.
- 4.7. Предоставлять Поставщику информацию о деятельности на региональном рынке конкурирующих фирм, об их условиях поставки соответствующих товаров и т.п.
- 4.8. Сообщать Поставщику о выявленных случаях недобросовестной конкуренции со стороны третьих лиц, о незаконном использовании ими торговой марки Поставщика и иных его отличительных признаков.
- 4.9. Своими действиями или бездействием не причинять ущерб репутации Поставщика и иным его Дилерам. Не реализовывать продукцию аналогичного назначения других поставщиков без согласования с ООО «Регент Балтика».

#### **5. Обязанности и ответственность Поставщика.**

- 5.1. Своевременно поставлять Дилеру продукцию по его заявкам, оказывать содействие Дилеру в организации продаж поставляемой продукции. Поставка продукции для участников дилерской сети осуществляется на основании договора поставки продукции.
- 5.2. Передать Дилеру копию комплекта учредительных документов Поставщика, необходимых для подтверждения его статуса.
- 5.3. Информировать покупателей о деятельности Дилеров в регионах, о товарах и услугах, реализуемых Дилерами. Предоставлять Дилеру необходимую справочно-рекламную информацию в согласованном виде.
- 5.4. В случаях, когда это не противоречит интересам Поставщика, способствовать реализации продукции предпочтительно через Дилера на согласованной территории.
- 5.5. Поставщик несет ответственность за невыполнение соглашений, заключенных с Дилером в установленном законом и Дилерским договором порядке.

#### **6. Заключительные положения.**

- 6.1. По итогам года Поставщик и Дилер принимают решение о продлении / прекращении действия Дилерского договора на следующий календарный год.
- 6.2. Любая из сторон вправе расторгнуть в одностороннем порядке Дилерский договор при соблюдении предусмотренного договором порядка.
- 6.3. Договор может быть расторгнут Поставщиком в бесспорном порядке, если по итогам работы за 6 месяцев Дилер:
  - не приступил к выполнению условий Договора;
  - систематически не выполняет плановые объемы приобретения продукции;



ООО «Регент Балтика»  
ИНН 7842457680 / КПП 74201001 / ОГРН 1117847326178

Санкт-Петербург, ул. Цветочная, д. 6  
тел./факс: +7 (812) 325-36-18  
[www.baltic- united.ru](http://www.baltic- united.ru)

- не предоставил ежеквартальный отчет по установленной форме до 30 числа следующего за отчетным периодом месяца;  
- нарушил условия настоящего Положения.

6.4. В случае расторжения дилерского договора досрочно Дилер обязан вернуть Поставщику Сертификат дилера и иные, представленные ему Поставщиком для работы, документы и имущество в десятидневный срок. В противном случае Поставщик вправе разместить на Web-сайте сообщение об исключении фирмы из дилерской сети за нарушение условий Договора и недействительности выданного Свидетельства, с указанием конкретной даты и причин.

6.5. За несоблюдение Дилером договорных обязательств и нарушение платежной дисциплины Поставщик может уменьшить объем предоставляемых ему льгот, в том числе уменьшить процент скидок от цен на реализуемую продукцию, прекратить отгрузку продукции Дилеру без предварительной оплаты за нее и др.

6.6. Настоящее Положение является основой для заключения дилерского договора и договора купли-продажи с дилером.

Коммерческий директор  
ООО «Регент Балтика»  
город Санкт-Петербург  
12 января 2015 года

Бученко В.Г.