

ООО ПП «Арталия»
Производство сорбентов
для сбора разливов нефтепродуктов,
для очистки сточных вод

ГРУППА КОМПАНИЙ

ООО «ПРИОРИТЕТ»
Производство оборудования,
нефтеборщиков (скиммеров)
для очистки жидкостей

ПРИ * РИТЕТ
INTERNATIONAL™ EXPERTS IN ECOLOGY

Россия, 301260, Тульская область
г.Киреевск, Территория КСФ
Факс (4872) 25-15-10, 56-46-99
Тел. (495) 744-64-73 – многоканальный
E-mail: cverad@mail.ru Web: www.sverad.ru



Положение о дилерской сети

Настоящее «Положение о дилерской сети ООО ПП «Арталия» (далее - Положение) , определяет маркетинговую политику ООО ПП «Арталия» (далее - Предприятие) по развитию дилерской сети, главную задачу и статус дилеров ООО ПП «Арталия» (далее - дилеров), порядок приобретения юридическим лицом статуса Дилера, а также порядок контроля за исполнением настоящего Положения.

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

Дилерская сеть - торгово-маркетинговая сеть Предприятия, образованная полномочными Дилерами, действующими в соответствии с настоящим Положением.

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. Предприятие не предоставляет товарные кредиты Дилеру, особенно в начале сотрудничества.
- 1.2. Дилерский договор оформляется сроком на 1 год. Договор продлевается путем подписания дополнительного соглашения с двух сторон.
- 1.3. Список дилеров, их адреса и телефоны, закрепленные за ними территории, являются открытыми и размещаются на официальном интернет - сайте и в каталогах Предприятия.

2. ПОРЯДОК ОФОРМЛЕНИЯ ДИЛЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ

- 2.1. Процедура присвоения статуса Дилера производится на основании письма - заявления организации - претендента, с приложением следующих документов (данные документы

предоставляются заверенными печатью и подписью генерального директора организации заявителя) :

- Карта партнера (анкета)
- Копия устава (или положения)
- Копия свидетельства о государственной регистрации юридического лица
- Копия свидетельства о постановке на налоговый учет
- Выписка из ЕГРЮЛ (не позднее 30 дней)
- Копия выписки из решения о назначении генерального директора
- Копия кодов статистики
- Подтверждение полномочий лица, имеющего право подписывать и заключать договора от имени и по поручению организации.
- Список лиц, ответственных за работу по договору с указанием ФИО, должности, телефона, факса, адреса электронной почты.
- Бизнес-план и план маркетингового продвижения продукции Предприятия с определением перспектив продаж на заявленной Территории в планируемый год.

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

- наличие у претендента опыта продаж экологической продукции;
- наличие складских площадей в заявленном регионе деятельности;
- обладание информацией о потребителях (наличие клиентской базы), их платежеспособности, форма взаимоотношений с ними, емкость рынка в рассматриваемом регионе;
- наличие дилерских соглашений (договоров) с другими поставщиками аналогичной продукции;
- наличие интернет-сайта.

2.3. Предоставленные документы рассматриваются руководством Предприятия в течение 10 дней, и принимается решение:

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

В последнем случае, предоставленные документы возвращаются. Предприятие оставляет за собой право не объяснять причины отказа.

2.4. С заявителем, прошедшим аттестацию заключается Дилерский Договор. Сертификат официального дилера выдается в течение 3 месяцев при подтверждении Дилером выполнения условий договора.

3. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ДИЛЕРСКОЙ СЕТИ

3.1. Постоянное взаимодействие с Дилерами от лица Предприятия осуществляет менеджер, 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 директору Предприятия.

3.2. Дилеры в своей деятельности независимы друг от друга. При наличии экономических интересов разных дилеров в одном регионе спорные ситуации разрешаются с участием Предприятия. При отсутствии более ранних коммерческих связей с заказчиком, приоритет имеет Дилер, который первый отправил заявку в Предприятие.

- 3.3. Деятельность Дилера осуществляется в соответствии с полномочиями, предоставленными ему Предприятием, и оформленными Дилерским договором. Для дилеров установлены договором специальные скидки от цен на реализуемые товары, а также иные льготы в зависимости от экономической эффективности их работы.
- 3.4. Дилер реализует продукцию, переданную ему Предприятием, оптовым и розничным покупателям через собственную торговую сеть или иным законным образом.
- 3.5. Дилеру может быть предоставлена отсрочка платежа до 30 календарных дней, если он работает с Предприятием не менее одного года и имеет положительную историю взаимоотношений. При предоставлении отсрочки платежей размер скидки уменьшается в два раза.
- 3.6. Дилер не может продавать продукцию Предприятия по отпускной цене ниже, чем отпускная цена Предприятия для третьих лиц.
- 3.7. В случае совместного положительного опыта работы (выполнения всех условий договора, высокий уровень продаж и лоббирование интересов Предприятия) в течение 3-х лет, Дилеру будут переданы эксклюзивные права на закрепленной территории.
- 3.8. В одном субъекте РФ, на который не распространяются права Эксклюзивного Дилера, могут работать несколько Дилеров.
- 3.9. Дилер несет ответственность перед Предприятием, как перед правообладателем на интеллектуальную собственность (торговую марку, патенты, ноу-хау, прообразцы, технологии) и т.д.

4. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

- 4.1. Предприятие организует контроль за соблюдением всеми Дилерами и ответственными лицами отдела продаж Предприятия условий настоящего Положения и дилерских договоров.
- 4.2. Если Дилер не выполняет условия дилерского договора и настоящего Положения, дилерский договор с ним может быть расторгнут Предприятием в одностороннем порядке с письменным уведомлением дилера за 30 дней до даты расторжения.
- 4.3. В случае расторжения дилерского договора досрочно Дилер обязан вернуть Предприятию Сертификат дилера и иные, представленные ему Поставщиком для работы, документы и имущество в десятидневный срок. В противном случае, Предприятие 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.
- 4.4. За несоблюдение Дилером договорных обязательств и нарушение платежной дисциплины, ценообразования, Предприятие может уменьшить объем предоставляемых ему льгот, в том числе уменьшить процент скидок от цен на реализуемую продукцию, прекратить отгрузку продукцию Дилеру без предварительной оплаты, а также принять иные меры, не противоречащие законодательству РФ.
- 4.5. Настоящее Положение является основой для заключения Дилерского Договора.