

ПОЛОЖЕНИЕ
об условиях и порядке назначения юридического лица
(индивидуального предпринимателя) Дилером
открытого акционерного общества
«МИНСКИЙ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИЙ ЗАВОД ИМЕНИ В.И.КОЗЛОВА»

1. Общие положения

1.1 Настоящее Положение определяет условия и порядок назначения Дилеров открытого акционерного общества «МИНСКИЙ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИЙ ЗАВОД ИМЕНИ В.И.КОЗЛОВА».

1.2. Основные термины, применяемые в настоящем Положении.

Предприятие — Открытое акционерное общество «МИНСКИЙ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИЙ ЗАВОД ИМЕНИ В.И.КОЗЛОВА».

Претендент — юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, изъявившее желание быть назначенным Дилером Предприятия в установленном настоящим Положением порядке.

Дилер — субъект товаропроводящей сети, осуществляющий реализацию (сервисное обслуживание) товара производителя от своего имени за свой счёт на определенной территории в соответствии с соглашением между ними.

Договор - дилерский договор о сотрудничестве.

Сеть Дилеров — совокупность Дилеров Предприятия, осуществляющих продвижение и реализацию продукции за пределы Республики Беларусь.

Территория — определенная местность (город, район, область, административно-территориальное или другое образование государства в целом), отрасль, организация, закрепленная за Дилером, в пределах которой Дилер обязуется осуществлять реализацию Продукции.

Продукция — электротехническая и другая Продукция, выпускаемая Предприятием.

Производитель — организация, изготавливающая товар.

Потребитель — субъект предпринимательской деятельности, а также физическое лицо, приобретающее товар для собственного потребления либо для нужд собственного производства.

Исследование товарного рынка — системное маркетинговое исследование ситуации на рынке конкретного вида товара, подготовка выводов об основных тенденциях на этом рынке и прогнозирование перспектив его развития.

Регион деятельности — часть рынка сбыта товара производителя, имеющая определенные географические границы.

2. Задачи создания Сети Дилеров

2.1. Задачами создания Сети Дилеров являются:

2.1.1. Максимальное удовлетворение потребностей потребителей в Продукции.

2.1.2. Сохранение и расширение рынков сбыта Продукции.

2.1.3. Организация складов за пределами Республики Беларусь.

2.1.4. Обеспечение Предприятия стабильным количеством заказов на весь номенклатурный ряд выпускаемой Продукции.

2.1.5. Обеспечение бесперебойного поступления оплаты и стабильного финансирования оборотных средств.

2.1.6. Проведение маркетинговых исследований рынка и выявление потребности в Продукции, внедрение новых типов и видов Продукции.

2.1.7. Развитие сотрудничества с другими предприятиями и организациями на рынке электротехнической продукции.

2.1.8. Выполнение устанавливаемых Предприятием плановых заданий.

3. Принципы функционирования Сети Дилеров

- 3.1. Конфиденциальность сведений о характере и содержании Договора.
- 3.2. Доверительность отношений между Предприятием и Дилером.
- 3.3. Добросовестность исполнения принятых на себя обязательств.

4. Организационно-правовые формы организации деятельности Предприятия по реализации Продукции за пределами Республики Беларусь

4.1. При организации Сети Дилеров по реализации Продукции за пределами Республики Беларусь, Предприятие использует следующие организационно-правовые формы:

- 4.1.1. договоры о совместной деятельности;
- 4.1.2. дилерские договоры о сотрудничестве;
- 4.1.3. договоры о научно-техническом сотрудничестве;
- 4.1.4. открытие представительств Предприятия за пределами Республики Беларусь;
- 4.1.5. создание совместных предприятий, холдингов, предприятий за пределами Республики Беларусь;
- 4.1.6. участие в совместных предприятиях, холдингах;
- 4.1.7. другие организационно-правовые формы, не запрещенные законодательством Республики Беларусь.

4.2. Решение о выборе схемы и форм реализации товара за рубежом принимается Предприятием на основании результатов исследования товарного рынка, предпочтение отдается наиболее выгодным и прибыльным для Предприятия формам сотрудничества.

4.3. Выбор Претендента в качестве Дилера за рубежом может осуществляться на конкурсной основе по следующим основным критериям:

- стабильность финансового положения и платежеспособность;
- наличие опыта работы на рынке электротехнического оборудования;
- наличие складов, обеспечивающих надлежащее хранение, сохранность и объемы Продукции, необходимые для своевременного обеспечения Потребителей;
- наличие сервисного центра или договора с организацией, выполняющей функции сервисного центра.

4.5. Предприятию рекомендуется заключать с Претендентом Договор по результатам анализа представленных Претендентом учредительных (регистрационных) документов, свидетельствующих о текущем финансово-экономическом состоянии, иных сведений.

4.6. Предприятие ежегодно утверждает перечень Дилеров, которым предоставлены права по продвижению Продукции.

5. Порядок назначения Претендента Дилером

5.1. Претендент подает ходатайство на имя генерального директора Предприятия, составленное в произвольной форме, к которому прилагает следующие документы:

- 5.1.1. данные о времени работы Претендента на рынке по реализации Продукции Предприятия либо реализации сходной продукции;
- 5.1.2. маркетинговый план по реализации Продукции;
- 5.1.3. документы, подтверждающие наличие складов;
- 5.1.4. наличие необходимого персонала для ведения работ по продвижению и обслуживанию Продукции;
- 5.1.5. нотариально удостоверенный Устав (иной учредительный документ) Претендента;
- 5.1.6. нотариально заверенное свидетельство о государственной регистрации Претендента;
- 5.1.7. нотариально заверенное свидетельство о внесении записи в Единый госу-

дарственный реестр юридических лиц;

5.1.8. оригинал выписки из Единого государственного реестра юридических лиц или нотариально заверенную копию;

5.1.9. нотариально заверенное свидетельство о постановке юридического лица на учет в налоговом органе по месту нахождения;

5.1.10. извещение о постановке на учет в органах статистики;

5.1.11. справку о банковских реквизитах и номере (номерах) счета (счетов) Претендента, заверенную кредитным учреждением по месту их открытия;

5.1.12. справку из обслуживающего банка об оборотах денежных средств по счетам Претендента;

5.1.13. список всех филиалов, представительств и других обособленных подразделений Претендента, содержащий их полное наименование, места расположения, почтовые адреса, вид (виды) деятельности;

5.1.14. сведения об административных и экономических санкциях, налагавшихся на Претендента органами государственного управления за два последних года;

5.1.15. сведения об исполнительных листах, предъявленных к Претенденту, за текущий год и/или не исполненных в полном объеме на дату передачи таковых сведений Предприятию;

5.1.16 баланс Претендента;

5.1.17. сведения (документы), которые, по мнению Претендента, будут способствовать назначению его Дилером;

5.1.18. другие затребованные Предприятием сведения (документы).

5.2. Сведения, представленные Претендентом Предприятию, являются коммерческой тайной и не могут быть переданы Предприятием другим субъектам хозяйствования. Должностные лица Предприятия, виновные в разглашении коммерческой тайны, несут ответственность в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

5.3. Поданные Претендентом документы передаются на рассмотрение комиссии по назначению Дилеров (далее – комиссия).

5.4. Состав комиссии:

Председатель комиссии — генеральный директор предприятия;

Члены комиссии:

заместитель генерального директора по маркетингу;

заместитель генерального директора по производству;

заместитель генерального директора по коммерческим вопросам;

заместитель генерального директора по качеству;

заместитель генерального директора по экономике;

начальник управления юридической и контрольно-ревизионной работы;

начальник управления по маркетингу и сбыту;

начальник отдела маркетинга и торговли;

секретарь комиссии.

5.5. Комиссия рассматривает поданные Претендентом документы. Решение комиссии оформляется протоколом.

5.6. После принятия решения комиссией о назначении Претендента Дилером, между Претендентом и Предприятием заключается Договор и выдается Свидетельство Дилера по утвержденному образцу.

5.7. Свидетельство Дилера подписывается генеральным директором Предприятия и заверяется гербовой печатью Предприятия.

6. Обязанности Дилера

6.1. Проводить активную работу на закрепленной Территории по продвижению Продукции.

6.2. Вести работу с проектными организациями всех уровней для внедрения Продукции при проектировании вновь строящихся и/или реконструируемых объектов.

6.3. Предоставлять информацию о техническом уровне Продукции, производимой

и/или реализуемой предприятиями-конкурентами на закрепленной Территории.

6.4. Способствовать продвижению новых типов и видов Продукции.

6.5. Проводить систематическую рекламную кампанию с целью увеличения объемов продаж Продукции.

6.6. Иметь склады, обеспечивающие надлежащее хранение, сохранность и объемы Продукции, необходимые для своевременного обеспечения Потребителей.

6.7. Иметь оборудованный сервисный центр или договор с организацией, выполняющей функции сервисного центра.

6.8. Соблюдать авторские права на Продукцию, принадлежащие Предприятию, предпринимать надлежащие меры для недопущения их нарушения по вине Дилера.

6.9. Информировать покупателей об авторских правах Предприятия на Продукцию.

6.10. Обеспечивать Предприятие заказами на Продукцию.

6.11. Предоставлять Предприятию заявку на изготовление Продукции в соответствии с разработанной Предприятием формой, ежемесячно, в срок не позднее 20 числа месяца, предшествующего планируемому.

6.12. Обеспечивать выполнение плановых заданий, установленных Предприятием.

6.13. Отслеживать конкурсные торги на закупку Продукции на закрепленной Территории, принимать участие в них по согласованию с Предприятием.

6.14. Уважать и защищать законные права Предприятия, возникающие в связи с дилерским договором о сотрудничестве, сохранять коммерческую тайну.

6.15. Проводить маркетинговые исследования рынка.

6.16. Предоставлять отчет о сбытовой и маркетинговой деятельности ежемесячно, в срок до 7 (седьмого) числа, следующего за отчетным месяцем, в соответствии с формами, разработанными Предприятием.

6.17. Предоставлять информацию по требованию Предприятия.

6.18. Оказывать содействие Предприятию в проверке добросовестности, надежности, состоятельности Дилера путем получения выписок из реестра юридических лиц, справок из торгово-промышленных палат и иных форм, определяемых Предприятием.

7. Основания отмены (аннулирования) Договора

7. Договор расторгается в одностороннем порядке в следующих случаях:

7.1.1. при нарушении Дилером коммерческой тайны Предприятия;

7.1.2. при принятии Предприятием решения о прекращении производства Продукции;

7.1.3. в случае предоставления Претендентом Предприятию недостоверных сведений (документов), послуживших основанием для назначения Претендента Дилером;

7.1.4. в случае предоставления Дилером Предприятию недостоверной и/или неполной отчетности о сбытовой и маркетинговой деятельности;

7.1.5. в случае систематического нарушения условий Договора.

7.1.6. в других случаях, предусмотренных законодательством Республики Беларусь;

7.2. Дилер может расторгнуть Договор, уведомив об этом Предприятие в письменном виде, не позднее, чем за 3 (три) месяца до даты расторжения Договора.

8. Создание (ликвидация) Дилера с долей собственности Предприятия за рубежом

8.1. Создание (ликвидация) Дилера с долей собственности Предприятия за рубежом осуществляется на основании результатов исследования товарного рынка согласно бизнес-планам перспективного развития Предприятия или в соответствии с программой развития Сети Дилеров, утвержденной Министерством промышленности Республики Беларусь (далее – Министерство промышленности). Решение о создании (ликвидации) Дилера с долей собственности Предприятия за рубежом в определенном регионе деятельности принимается Предприятием по согласованию с Министерством промышленности.

9. Ценовая политика. Стимулирование Дилеров

9.1. Ценовая политика Предприятия формируется, исходя из сложившейся конъюнктуры реальных и потенциальных рынков сбыта Продукции, спроса и предложения на выпускаемую Продукцию, объемов продаж, уровня цен, деятельности конкурентов и т.п.

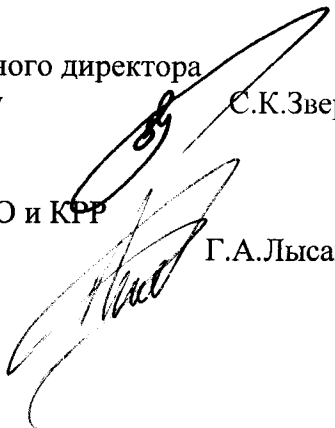
9.2. Стимулирование Дилеров осуществляется на основании решений, принятых Предприятием.

10. Контроль

10.1. Контроль исполнения принятых Дилером обязательств осуществляют руководители процессов «Маркетинг» и «Торговля».

Согласовано

Зам. генерального директора
по маркетингу


С.К.Зверьянский

Начальник УЮ и КРР


Г.А.Лысаковский