



17 августа 2011 г.  
Пгт. Поварово

## Положение о дистрибуторе и поставщике.

### 1. Общие определения

- a. Данное положение представляет документ, регулирующий взаимоотношения между Законом Мехатронных изделий как поставщиком и производителем товаров и услуг и его региональными партнёрами как дистрибуторами этих товаров и услуг.
- b. Данное положение не заменяет письменного договора между контрагентами, но является обязательным к подписанию дополнением к договору.
- c. Дистрибутор и поставщик являются независимыми коммерческими компаниями и действуют на рынке от своего имени и за свой счёт.
- d. Дистрибутором может быть любое юридическое лицо, согласное с пунктами настоящего положения.

### 2. Права и Обязанности Поставщика:

- a. Поставлять в оговоренные сроки товары и услуги надлежащего качества.
- b. В случае просрочки в поставке товара более чем на 15 рабочих дней, поставщик обязуется за каждый дополнительный календарный день просрочки уплатить штраф или дать дополнительную скидку на последующую продукцию, исходя из расчёта 0,5% за каждый день, но в сумме не более 10%.
- c. Поставщик обязуется продавать товары и услуги дистрибутору со скидкой, размер которой определяется отдельным соглашением.
- d. Поставщик имеет право пересматривать размер скидки раз в квартал в зависимости от оборота с дистрибутором, и один раз в год безотносительно к обороту.
- e. Новая дистрибуторская скидка начинает действовать через 30 календарных дней со дня извещения поставщиком дистрибутора.
- f. Поставщик имеет право пересматривать отпускные цены на товары и услуги один раз в год безотносительно к ситуации на рынке, и один раз в квартал в случае резких (более чем на 10%) колебаний рыночной конъюнктуры на сырьё, материалы и услуги.
- g. Новые отпускные цены начинают действовать через 30 календарных дней со дня извещения поставщиком дистрибутора. Исключением являются ситуации с резкими (более 10%) колебаниями рыночной конъюнктуры, в таких случаях новые цены вводятся в действие с момента их опубликования.
- h. Поставщик регулярно рассылает дистрибуторам информацию маркетингового и технического характера, в т.ч. информацию о новых продуктах, перспективных разработках, обновлениях ПО.
- i. Поставщик по просьбе дистрибутора может и должен за свой счёт обучить 2-х человек технике продаж товаров и услуг. Дистрибутор оплачивает проезд и питание.

### 3. Права и обязанности дистрибутора:

- a. Дистрибутор получает от поставщика товары и услуги с оговоренной дистрибуторской скидкой.
- b. Дистрибутор имеет в своём штате не менее двух специалистов обученных технике продаж. Не менее  $\frac{3}{4}$  рабочего времени этих двух специалистов должно тратиться на продвижение товаров и услуг поставщика.
- c. Дистрибутор разрабатывает и проводит маркетинговую политику в своём регионе таким образом, чтобы маркетинговые сообщения попадали не реже двух раз в год не менее чем  $\frac{3}{4}$  потенциальных покупателей.
- d. Дистрибутор не реже 1 раза в год участвует в главной (одной из главных) региональной выставке по машиностроению или приводной технике.
- e. Дистрибутор 1 раз в год предоставляет поставщику прогноз продаж на год с делением потенциальных покупателей по отраслям и по типам (ОЕМ, системный интегратор, конечный покупатель, спекулянт и т. п.)
- f. Дистрибутор не реже 1 раза в год может/должен настоять на приезде представителя поставщика с целью визита по интересным-проблемным-перспективным заказчикам для переговоров о сотрудничестве.