

Согласовано


Утверждено

Председатель Совета Директоров

Генеральный директор

АО «Кимрская фабрика им. Горького»

АО «Кимрская фабрика им. Горького»


_____/А.В. Яковлев/
« 04 » 10 2022г.




_____/Пантелеев А.А./
70 2022г.

ДЕКЛАРАЦИЯ ДИЛЕРСКОЙ ПОЛИТИКИ

АО «Кимрская фабрика им. Горького»

Кимры, 2022 год

В дилерской политике АО «Кимрская фабрика им. Горького» включены основные разделы по привлечению торговых партнеров на рынке средств индивидуальной защиты по всей территории России и стран СНГ и развитию партнерских взаимоотношений для удовлетворения потребностей производственных предприятий в качественных товарах.

Цель Дилерской политики

Создание и долгосрочное развитие взаимовыгодного сотрудничества для продвижения на рынок Продукции и популяризации брендов АО «Кимрская фабрика имени Горького» с соблюдением Сторонами единой технической и ценовой политики.

Классификация участников дилерской сети

Новый дилер – торговая компания, подписавшая Дилерскую политику, Дилерский договор и получившая Сертификат официального Дилера не более 6-ти месяцев начиная с даты его подписания. Порядок взаимодействия с данной категорией участника дилерской сети и «Обязательства Сторон по адаптации нового участника Дилерской сети» утверждается индивидуально.

Официальный дилер – торговая компания, подписавшая Дилерскую политику, Дилерский договор и получившая сертификат официального Дилера более 6-ти месяцев начиная с даты его подписания.

Порядок присвоения статуса Дилера

Претендент на получение статуса официального Дилера выбирается путем переговоров и первичного документарного аудита.

Полученные документы рассматриваются Комиссией по рассмотрению заявок Претендента на статус официального Дилера (далее «Комиссия») основываясь на принципах прозрачности, равноправия и непредвзятости.

Все члены Комиссии имеют равновесный голос. Результаты работы Комиссии оформляются протоколом.

Территория ответственности официальных Дилеров

Производитель принимает разделение рынка СИЗ в Российской Федерации и стран СНГ по территориальному признаку.

В Территорию входят все предприятия и организации, Конечные Потребители, расположенные в пределах одного ФО, страны СНГ.

Официальный Дилер может осуществлять свою деятельность по не эксклюзивному праву продвижению и реализации Продукции Производителя в пределах ФО, страны СНГ, где расположен офис (отдел продаж, склад) его компании.

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Реализация Продукции Производителя участниками Дилерской сети осуществляется по ценам, указанным в колонке рекомендованных розничных цен официального Прайс-Листа Производителя.

СИСТЕМА СКИДОК И ОТСРОЧКА ПЛАТЕЖА

Скидки предоставляются на основании фактического удовлетворения критериям по итогам работы в предыдущем периоде. Величина скидки может быть пересмотрена по результатам работы в предыдущем периоде.

Отсрочка платежа по Дилерскому договору устанавливается индивидуально, в исключительных случаях может изменяться по решению Комиссии.

Производитель может предоставлять Дилерам скидки в зависимости от соответствия следующим критериям:

- ✓ Объём закупок
- ✓ Условия оплаты

ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКЦИИ

Для продвижения продукции Производителя в распоряжении Дилера имеются следующие механизмы:

- Производитель назначает персонального менеджера отдела продаж для работы с официальным Дилером.
- Производитель собственными силами проводит обязательное обучение сотрудников Дилера, предоставляет образцы продукции, обучающие и другие материалы необходимые для обучения.
- Производитель совместно с Дилером участвует в семинарах, круглых столах, сетевых школах, промышленных и лабораторных испытаниях, презентациях Конечному Потребителю, организованных официальным Дилером.
- Производитель предоставляет на бесплатной основе рекламные материалы, обучающие материалы, каталоги, образцы, сувенирную продукцию, стеллажи,

витрины и другие, предлагаемые в настоящее время промо материалы на сумму не более 0,1% в год от годового объёма закупок официального Дилера в РРЦ Производителя.

➤ Производитель имеет право размещать на своём сайте информацию об официальных Дилерах (логотип, контакты, ссылку на сайт Дилера, информацию о совместных акциях и др.).

ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ

Производитель оставляет за собой право предоставления официальному Дилеру «исключительного статуса», при условии выполнения требований, предусматривающих предоставление специальной фиксированной скидки на ограниченный срок независимо от объема закупаемой продукции.

Специальная фиксированная скидка предоставляется Комиссией по Дилерской политике, на основании письменного обращения официального Дилера к Производителю с обязательным подтверждением выполнения требований пункта 1 раздела «Особые условия».

В случае нарушения Дилером условий Дилерской политики или договора поставки, Производитель имеет право в одностороннем порядке лишить официального Дилера специальной скидки и фиксированной скидки.

В случае нарушения условий в течение 3 (трех) месяцев со дня подписания Дилерской политики в отношении любого региона или предприятия из согласованного Сторонами списка, эксклюзивное право по такому региону или предприятию в одностороннем порядке снимается с официального Дилера, о чем он информируется Производителем в письменном виде.