

## Дилерская политика АО «ЭКОС-1»

### 1. Основные принципы дилерской политики

1.1. Дилера и Производителя связывают открытые партнерские отношения. Работа Дилера и Производителя основана на доверии, уважении, обоюдном соблюдении прав и обязанностей.

1.2. Дилер и Производитель осуществляют свою деятельность, поддерживая взаимные интересы друг друга, ведут совместную политику работы на рынке.

### 2. Порядок оформления дилерских отношений

2.1. Статус официального Дилера АО «ЭКОС-1» может быть присвоен компании, которая имеет успешный опыт работы с АО «ЭКОС-1» не менее трех лет.

2.2. Статус официального Дилера оформляется подписанием Дилерского соглашения к Договору поставки и выдачей Дилерского сертификата.

2.3. Статус официального Дилера присваивается компании на срок 1 год. По итогам работы принимается решение о продлении или аннулировании статуса.

2.4. Регион присутствия Дилера и необходимый объем выборки продукции Производителя указываются в Дилерском соглашении.

### 3. Преимущества Дилера

3.1. Дилер имеет согласованные скидки на весь ассортимент продукции Производителя выбранного направления.

3.2. В качестве преференций Дилеру могут предоставляться скидки на продукцию других направлений.

3.3. Заявки и заказы Дилера комплектуются и обеспечиваются в первую очередь.

3.4. Информация о Дилере размещается в рекламных материалах Производителя, сообщается потенциальным заказчикам.

3.5. Производитель оказывает документальную поддержку Дилеру при его участии в конкурсных поставках. Для участия в отдельных тендерах может предоставлять специальные цены Дилеру.

3.6. Производитель предоставляет Дилеру отсрочку платежа.

3.7. Производитель, полагаясь на компетентность и высокую репутацию Дилера, предоставляет право Дилеру самостоятельно формировать собственные отпускные цены на продукцию Производителя.

### 4. Обязанности Дилера

4.1. Осуществлять закупки продукции ассортимента Производителя только у Производителя.

4.2. Проводить работу в регионе, направленную на продвижение продукции Производителя. Поддерживать на складе минимальный товарный запас по продукции Производителя.

4.3. Осуществлять продажи продукции Производителя под торговой маркой Производителя.

4.4. Информировать Производителя о предложениях и замечаниях потребителей по улучшению и расширению ассортимента Производителя, повышению конкурентоспособности.

4.5. Обеспечивает определенный уровень ежегодной выборки продукции по согласованию с Производителем.

4.6. Уважать интересы других дилеров Производителя.

## 5. Обязанности Производителя

5.1. Своевременно и в необходимых объемах обеспечивать Дилера продукцией, распространяя на нее полные гарантии. В случае наличия вопросов, претензий со стороны конечных потребителей участвовать в их урегулировании.

5.2. При обращении потребителей из региона присутствия Дилера уведомлять о наличии в регионе Дилера, предоставляя контактную информацию.

5.3. Не осуществлять регулярные поставки продукции другим оптовым компаниям в регион присутствия Дилера по ценам, ниже предоставляемых Дилеру.

5.4. Обеспечивать Дилера рекламными материалами и информационной поддержкой.

5.5. Уведомлять Дилера обо всех изменениях в поставляемой продукции.

5.6. В случае наличия информации о поставках своей продукции Дилером определенным потребителям, не осуществлять деятельности по привлечению этих потребителей по поставляемой номенклатуре.

## 6. Заключительные положения

6.1. Основной порядок взаимоотношений между Дилером и Производителем определяется Договором поставки, Дилерской политикой Производителя и Дилерским соглашением.