**ДИЛЕРСКАЯ ПОЛИТИКА ПАО «СПЗ»**

1. **Основные понятия**
   1. **Производитель** – Публичное акционерное общество «Саранский приборостроительный завод» (ПАО «СПЗ»), изготовитель продукции.
   2. **Дилер** – юридическое лицо / индивидуальный предприниматель, приобретающее у Производителя при соблюдении определенных условий по специальным ценам (скидкой) продукцию для последующей ее реализации Покупателям.
   3. **Претендент** – лицо, претендующее на статус Дилера.

1.4. **Прайс-лист –** коммерческое предложение Производителя, определяющее виды и цены производимой и реализуемой продукции / услуг.

1.5. **Дилерская программа** – минимальный утвержденный план по реализации продукции Дилером в суммовом выражении и номенклатуре.

1.6. **Дилерская политика** – нормативный документ Производителя, определяющий порядок выбора Дилера, заключения с ним договора, предоставления специальных цен (скидок).

1.7. **Покупатель** – лицо приобретающее Продукцию Производителя у Дилера.

**2.Общие положения**

2.1. Целью создания Дилерской сети является расширение рынка сбыта продукции Производителя и получение дополнительной прибыли, за счет выявления новых покупателей, как на территории Российской Федерации, так и за еѐ пределами.

2.2. Достижение указанной цели предполагается за счет:

* максимального охвата присутствия Дилеров Производителя на территории Российской Федерации, так и за еѐ пределами;
* участия Дилеров в торгах (тендерах /аукционах / конкурсах);
* соблюдения единой ценовой политики.

2.3. Основным принципом проводимой Производителем Дилерской политики является принцип честных и прозрачных партнерских отношений.

2.4. Статус Дилера может получить юридическое лицо любой формы собственности или индивидуальный предприниматель, осуществляющий свою деятельность без образования юридического лица, желающий работать с Производителем по специальным ценам (скидкам), при соблюдении ряда условий.

2.5. Сотрудничество Дилера с Производителем осуществляется на основании заключенного между ними договора, в котором оговариваются взаимные обязательства Сторон, размеры предоставляемых Дилеру ценовых скидок и прочие условия коммерческих отношений.

**3.Порядок присвоения статуса Дилера**

3.1. Претендент на получение статуса Дилера выбирается путем переговоров и первичного аудита. В рамках первичного аудита Претендент заполняет анкету (приложение 1), в котором излагает свои предложения о возможностях и перспективах организации продаж продукции Производителя на ближайший год.

Полученные документы рассматриваются Производителем в течение 15 дней. После проводятся переговоры с целью обсуждения планируемого объема реализации продукции Производителя, и специальных ценах (скидках) по Дилерской программе.

3.2. На основании документов и информации, предоставленной Претендентом при переговорах, в течение 3 рабочих дней, Претенденту, по средствам электронной связи, направляется на подписание проект Дилерского договора.

3.3. Претендент в течение 5 рабочих дней подписывает Дилерский договор со своей стороны и направляет Производителю оригинал договора посредством почтовой связи и/или курьером, одновременно направляя скан подписанного договора на e-mail: spz@saranskpribor.ru.

3.4. Производитель в течение 10 рабочих дней, после получения оригиналов Договора, направляет Претенденту один экземпляр оригинала Договора вместе с оригиналом Дилерского Свидетельства (Далее «Свидетельство») с подписью и печатью Производителя посредством почтовой связи и/или курьером.

3.5. Дилерский договор и Свидетельство действуют в течение 1 (одного) календарного года.

**4. Привилегии, приобретаемые с присвоением статуса Дилер**

4.1. Дилеру предоставляется право использовать наименование ПАО «СПЗ» при осуществлении своей торговой, рекламной, выставочной деятельности и других мероприятий, направленных на привлечение покупателей продукции Производителя.

4.2. Дилер является привилегированным клиентом, и приобретает продукцию по специальным ценам начиная со скидки в 16% от прайс-листа Производителя, увеличивая скидку до 25% в зависимости от выполнения условий Дилерской программы.

При условиях выполнения Дилерской программы в сумме в квартал

- от 450 000 до 900 000 рублей – размер скидки составит 16-21%

- от 900 000 до 1 500 000 рублей – размер скидки составит до 22%

- от 1 500 000 до 4 500 000 рублей – размер скидки составит до 23%

- от 4 500 000 рублей – размер скидки составит до 25%

4.3. В зависимости от результата работ, объемов приобретаемой у Производителя продукции и надлежащего выполнения условий Дилерского договора Производителем может быть установлен индивидуальный размер скидки для Дилера.

4.4. Дилер обеспечивается соответствующей рекламной, информационной поддержкой Производителя,которая включает:

* предоставление информации об изменениях в прайс-листах, номенклатуры выпускаемой продукции, новинках;
* предоставление рекламных проспектов, каталогов, образцов продукции ПАО «СПЗ» и других рекламных материалов;
* помощь в проведении выставок, семинаров и презентаций;
* предоставление графических материалов, необходимых для создания рекламы продукции Производителя (при условии согласования их дизайна и содержания Производителем);

- размещение Производителем информации о Дилере в своей рекламной продукции, на корпоративном сайте.

4.5. Дилер обеспечивается технической поддержкой, которая включает:

* получение бесплатных консультаций по техническим вопросам эксплуатации продукции;
* обеспечение технико-эксплуатационной документацией на продукцию.

**5.Заключительные положения**

5.1. На основании результатов совместной деятельности по году, Производитель принимает решение о продлении действия Дилерского договора на следующий календарный год, о выдаче нового Свидетельства и размере дилерской скидки.

5.2. На новый срок Дилерский договор не заключается, а новое Свидетельство не выдается, если Дилер не выполнял или нарушал условия Дилерского договора или законодательства РФ. В этом случае на сайте Производителя публикуется сообщение об исключении данного Дилера из дилерской сети, удаляются его реквизиты с сайта, каталогов, информационно-рекламных материалов. Аннулируются все привилегии.

Приложение 1

к дилерской политике

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Анкета | |
| 1 | Наименование организации |  |
| 2 | Основная деятельность организации |  |
| 3 | Юридический адрес |  |
| 4 | Адрес места нахождения |  |
| 5 | Адреса филиалов |  |
| 6 | Должность руководителя |  |
| 7 | ФИО руководителя |  |
| 8 | Контактные телефоны |  |
| 9 | E-mail: |  |
| 10 | Ключевые лица в решении вопросов,  ФИО, контакты |  |
| 11 | Сайт организации |  |
| 12 | Численность организации |  |
| 13 | ИНН/КПП |  |
| 14 | ОГРН |  |
| 15 | Дилерами каких производителей являетесь |  |
| 16 | Территория присутствия |  |
| 17 | На каких приборах специализируетесь, объемы продаж |  |
| 18 | Какая продукция ПАО «СПЗ» Вам интересна |  |
| 19 | Приобретали ли Вы раньше продукцию ПАО «СПЗ» |  |
| 20 | Почему решили стать Дилером ПАО «СПЗ» |  |
| 21 | Планируемые объемы поставки нашей продукции |  |
| 22 | Принимаете ли участие в тендерных процедурах, как часто, на каких ЭТП |  |
| 23 | В произвольной форме, изложите свои предложения о возможности и перспективах организации продаж продукции Производителя на ближайший год. |  |

Должность руководителя \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /расшифровка/

(подпись) МП