

ПОЛОЖЕНИЕ  
о Товаропроводящей сети  
открытого акционерного общества  
«МИНСКИЙ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИЙ ЗАВОД ИМЕНИ В.И.КОЗЛОВА»

1. Общие положения

1.1 Настоящее Положение разработано в целях развития Товаропроводящей сети открытого акционерного общества «МИНСКИЙ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИЙ ЗАВОД ИМЕНИ В.И.КОЗЛОВА» за рубежом и повышения эффективности работы субъектов Товаропроводящей сети.

1.2. Основные термины, применяемые в настоящем Положении.

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

Товаропроводящая сеть (ТПС) – совокупность субъектов ТПС.

Субъект ТПС – юридическое лицо и/или индивидуальный предприниматель, осуществляющее (-ий) продвижение и реализацию продукции за пределами Республики Беларусь.

Собственный субъект ТПС – иностранное юридическое лицо, учредителями (участниками) которого является белорусский производитель, агент, расположенное за рубежом обособленное подразделение белорусского производителя, агента, осуществляющее реализацию или реализацию и сервисное обслуживание продукции предприятия.

Дилер – предприятие, которое является юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем, осуществляющее реализацию и сервисное обслуживание продукции Предприятия от своего имени и за свой счет на условиях, определенных договором с Предприятием или Собственным субъектом ТПС.

Договор – дилерский договор о сотрудничестве и Соглашение о корпоративной и деловой этике, которое является неотъемлемой частью Договора.

Территория – часть рынка сбыта Продукции Предприятия, имеющая определенные локальные особенности, в пределах которой Дилер обязуется осуществлять продвижение и реализацию Продукции.

Продукция – электротехническое и иное оборудование (товар), выпускаемое Предприятием.

Потребитель – юридическое или физическое лицо, непосредственно использующее продукцию Предприятия по назначению.

Претендент – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, изъявившее (-ий) желание быть назначенным Дилером Предприятия согласно порядку, установленному настоящим Положением.

2. Задачи создания Товаропроводящей сети

2.1.1. Проведение субъектами ТПС маркетинговых исследований рынка и выявление потребности в Продукции, продвижение новых типов и видов Продукции.

2.1.2. Максимальное удовлетворение потребностей Потребителей в Продукции.

2.1.3. Сохранение и расширение рынков сбыта Продукции.

2.1.4. Организация складов за пределами Республики Беларусь.

2.1.5. Обеспечение Предприятия заказами на Продукцию.

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

2.1.7. Выполнение ключевых показателей устанавливаемых Предприятию.

3. Принципы функционирования Товаропроводящей сети

3.1. Доверительность отношений между Предприятием и субъектами ТПС.

3.2. Добросовестность исполнения принятых на себя обязательств.

3.3. Выполнение и следование правилам, перечисленным в Соглашении о корпоративной и деловой этике.

4. Организационно-правовые формы организации деятельности Предприятия по

реализации Продукции за пределами Республики Беларусь

4.1. При организации ТПС 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 дочерних предприятий, представительств Предприятия за пределами Республики Беларусь;

4.1.5. создание сборочных производств, совместных предприятий за пределами Республики Беларусь;

4.1.6. другие организационно-правовые формы, не запрещенные законодательством Республики Беларусь.

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

## 5. Порядок назначения Претендента Дилером

5.1. 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 и квалифицированного персонала;

соответствие маркетингового плана по реализации продукции основным целям стратегии Предприятия;

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.

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

5.2.1. данные о времени работы Претендента на рынке по реализации Продукции Предприятия либо реализации сходной продукции;

5.2.2. маркетинговый план по реализации Продукции;

5.2.3. документы, подтверждающие наличие складов;

5.2.4. наличие необходимого персонала для ведения работ по продвижению и обслуживанию Продукции;

5.2.5. нотариально удостоверенный Устав (иной учредительный документ) Претендента;

5.2.7. нотариально заверенная копия свидетельства о государственной регистрации юридического лица или Лист записи ЕГРЮЛ в случае, если юридическое лицо зарегистрировано после 1 января 2017 года;

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

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

5.2.10. извещение о постановке на учет в органах статистики;

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

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

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

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

5.2.15. сведения об исполнительных листах, предъявленных к Претенденту, за те-

кущий год и/или не исполненных в полном объеме на дату передачи таковых сведений Предприятию;

5.2.16. бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах Претендента;

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

5.2.18. другие затребованные Предприятием сведения (документы).

5.3. 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.

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

5.5. В случае принятия комиссией решения о назначении Претендента Дилером, между Претендентом и Предприятием заключается Дилерский договор о сотрудничестве и выдается Свидетельство Дилера установленной формы (Приложение №1).

5.6. Свидетельство Дилера подписывается генеральным директором Предприятия и заверяется печатью Предприятия.

## 6. Обязанности Дилера

6.1. Действовать в интересах Предприятия и не позволять, чтобы собственные интересы конфликтовали с интересами Предприятия.

6.2. Обеспечивать Предприятие заказами на Продукцию.

6.3. По согласованию с Предприятием принимать участие в конкурсных торгах на закупку Продукции, проводимых на закрепленной Территории, представлять отчет о результатах конкурсных торгов.

6.4. Способствовать продвижению новых типов и видов Продукции.

6.5. Проводить работу по разъяснению технической политики Предприятия в структурах энергетики, строительства и других объединениях на закрепленной Территории.

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

6.7. Проводить систематическую рекламную кампанию с целью увеличения объемов продаж Продукции и продвижения бренда Предприятия.

6.8. Формировать по согласованию с Предприятием сеть собственных партнеров, контролировать их работу и нести ответственность за их деятельность по продвижению Продукции в рамках настоящего Договора.

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

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

В срок, не позднее 3-х месяцев с момента заключения Договора заключить с Предприятием договор о выполнении сервисного обслуживания и гарантийного ремонта Продукции, в котором указать территорию нахождения и действия сервисного центра.

Сервисный центр действует на основании Положения, разработанного Предприятием.

6.11. Соблюдать патенты на Продукцию, информировать потребителей о патентах Предприятия на Продукцию, предпринимать надлежащие меры по недопущению их нарушения.

6.12. Проводить маркетинговые исследования рынка на закрепленной Территории.

6.13. Предоставлять отчет о сбытовой и маркетинговой деятельности ежемесячно, в срок до 7 (седьмого) числа, данные по остаткам Продукции на складах компании до 4 (четвертого) числа, следующего за отчетным месяцем, в соответствии с формами, разработанными Предприятием.

6.14. Предоставлять информацию о ценах и техническом уровне (об изменении технического уровня) Продукции, производимой и/или реализуемой предприятиями-

конкурентами на закрепленной Территории.

6.15. Предоставлять другую информацию по требованию Предприятия.

6.16. Ежемесячно предоставлять Предприятию заявку на включение Продукции в план производства в соответствии с разработанной Предприятием формой.

6.17. Принять изготовленную Продукцию в полном объеме и оприходовать её, в соответствии с условиями договора поставки. Отказ от заявленной Продукции не допускается.

6.18. Обеспечивать выполнение установленных Предприятием плановых заданий по закупке и вывозу Продукции.

6.19. Осуществлять реализацию Продукции только на закрепленную Территорию и с соблюдением установленных Предприятием минимальных цен реализации. Реализация Продукции на другую Территорию допускается только по согласованию с Предприятием.

6.20. Оказывать содействие Предприятию в проверке финансово-экономического состояния Дилера, в том числе путем предоставления истребуемой Предприятием документации и обеспечения приема представителей предприятия.

6.21. Участвовать в программах социально-экономического развития Предприятия.

6.22. Получать самостоятельно и за свой счёт все необходимые лицензии и разрешения для осуществления продажи Продукции на закрепленной Территории.

6.23. Вести базу данных (учёт) потенциальных заказчиков и Потребителей Продукции и предоставлять информацию по требованию Предприятия.

6.24. Передавать права по Договору собственным партнерам, филиалам и представительствам только после получения на то письменного согласия Предприятия.

6.25. Подписать Соглашение о корпоративной и деловой этике субъектов ТПС Предприятия, которое является неотъемлемой частью Договора.

## 7. Основания отмены (аннулирования) Договора

7.1. 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, определенной договором;

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 несвоевременной, недостоверной и/или неполной отчётности о сбытовой и маркетинговой деятельности;

7.1.5. в случае систематического нарушения других условий Договора;

7.1.6. в случае не заключения Дилером договора о выполнении сервисного обслуживания и гарантийного ремонта Продукции;

7.1.7. 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) собственного субъекта ТПС

8.1. Создание (ликвидация) собственного субъекта ТПС Предприятия за рубежом осуществляется на основании результатов исследования товарного рынка согласно бизнес-плану развития Предприятия и в соответствии с Положением о товаропроводящей сети белорусских организаций за рубежом. Решение о создании (ликвидации) собственного субъекта ТПС Предприятия за рубежом в определенном регионе деятельности принимается Предприятием по согласованию с Министерством промышленности Республики Беларусь.

## 9. Контроль

9.1. Контроль исполнения принятых Дилером обязательств осуществляет руководитель процессов «Маркетинг» и «Торговля».