

Утверждаю
01 ноября 2009 года
Генеральный директор ООО «Техмаш» г.Лида
П.И.Циркунов _____

**ПОЛОЖЕНИЕ
О СТИМУЛИРОВАНИИ РЕАЛИЗАЦИИ
ПРОДУКЦИИ СОБСТВЕННОГО
ПРОИЗВОДСТВА
ООО «ТЕХМАШ» г. Лида
ЗА ПРЕДЕЛЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
на 2009-2010гг.**

**г. Лида
2009г.**

Положение о стимулировании реализации продукции– свод принципов взаимодействия, условий, стандартов и других документов, принятых ООО «Техмаш» г. Лида для применения при построении взаимоотношений с партнерами.

Срок действия с 01.11.2009 г. по 31.12.2010 г.

Положение предполагает:

- развитие собственной товаропроводящей сети;
- формирование имиджа ООО «Техмаш» как выгодного партнера для прибыльного ведения сельскохозяйственного производства.

Положение о стимулировании реализации продукции на 2009-2010 гг.. строится на ряде **принципов**:

- **Доступность.** ООО «Техмаш» г.Лида реализует технику конечному потребителю через прямые продажи, через оптовых покупателей, через дилеров, чтобы сделать технику максимально доступной для потребителя.
- **Ответственность.** Предъявляя высокие требования к своим партнерам, ООО «Техмаш» гарантирует высокое качество выпускаемой продукции.

Продукция – сельскохозяйственная почвообрабатывающая техника, выпускаемая ООО «Техмаш» (комбинированные почвообрабатывающие агрегаты, культиваторы для сплошной обработки почвы, культиваторы для междурядной обработки почвы, техника для возделывания овощных культур, техника для уборки льна и прочие сельхозмашины, а так же запасные части к этой технике).

Оптовый покупатель – покупатель продукции ООО «Техмаш» г.Лида, приобретающий эту продукцию с целью последующей перепродажи ее конечному покупателю. В зависимости от объема партии, номенклатуры продукции и сезонности определяется предоставляемая оптовая скидка.

Дилер – организация, с которой заключен дилерский договор, осуществляющая продвижение и продажу техники ООО «Техмаш» на определенной территории.

Заключению дилерского договора должны предшествовать:

- анализ опыта работы организации с продукцией ООО «Техмаш»;
- анализ информации о состоянии дел организации претендента;
- юридический анализ претендента с предоставлением следующих документов:

- Устав,
- Свидетельство о регистрации,
- Свидетельство о постановке на учет в налоговых органах,
- Решение учредителя о наделении директора полномочиями директора,
- Бухгалтерский баланс за последний квартал с отметками налоговой службы,
- Отчет о прибылях и убытках за последний квартал с отметками налоговой службы,
- Выписка из единого регистра юридических лиц, на последнее число.

Определение предоставляемой скидки ДИЛЕРУ.

Предоставляемая скидка определяется суммированием нижеуказанных процентов при выполнении определенных условий:

1. Базовая минимальная дилерская скидка – **5%**,
2. Наличие сервисного центра и сервисное сопровождение техники в течение гарантийного периода – **2%**,
3. Наличие постоянно действующей выставки на обслуживаемых ДИЛЕРОМ территориях с экспонированием согласованной с Предприятием перечня техники – **1%**,
4. Наличие сети филиалов (два филиала и более) – **1,5%**,
5. Участие в течение года в региональных выставках с экспонированием техники Предприятия – **2%**,
6. Итоги реализации техники Предприятия по результатам работы в предшествующем году и текущем году (при превышении уровня предшествующего года), из расчета 50 000 долларов США – **1%**.

В зависимости от следующих условий:

- объем партии,
- номенклатура продукции,
- сезонность,
- условия оплаты

предоставляемая скидка может быть увеличена по согласованию сторон.

Базовая минимальная дилерская скидка на 2011 год будет определяться по итогам работы в 2009-2010 гг.