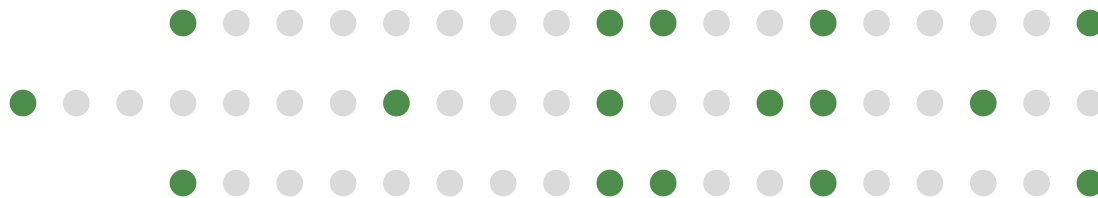


КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА СИСТЕМА ДИСТРИБУЦИИ



КАТЕГОРИИ ПАРТНЕРОВ

ДИСТРИБЬЮТОР

Дистрибьютор – торговая компания, отвечающая следующим критериям:

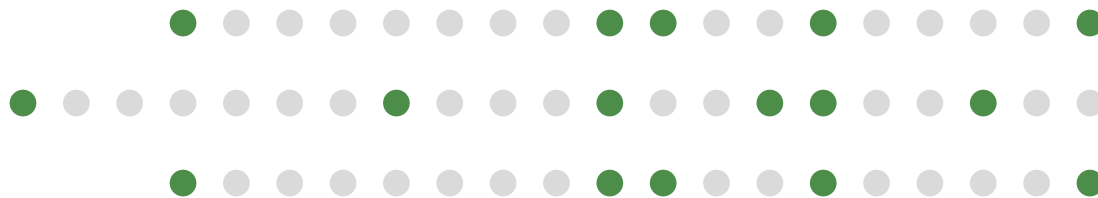
1. Товарооборот по продукции ООО «Белгородские Корма» * от 1 млн. рублей в месяц (14 млн. руб/год).
2. Наличие собственного склада (сухое, проветриваемое помещение, может быть не отапливаемое).
3. Наличие закрепленного менеджера, осуществляющего продажи на территории дистрибьютора продукции ООО «Белгородские Корма».
4. Наличие полного ассортимента товарной матрицы (свиньи, крс, кролики, бройлеры все стадии(сезон), птица) см [Приложение](#)

[№1.xlsx](#)

ДИЛЕР

Дилер - торговая компания, отвечающая следующим критериям:

1. Товарооборот по продукции ООО «Белгородские Корма» * от 800 000 рублей в месяц (от 20 тонн за каждую поставку).
2. Наличие собственного склада (сухое, проветриваемое помещение, может быть не отапливаемое).



КАТЕГОРИИ ПАРТНЕРОВ

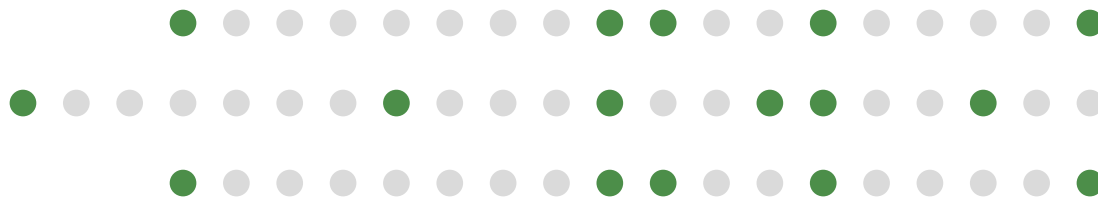
Опт

Опт – торговая компания, агент производителя или дистрибьютора, выступающий в роли участника сети дистрибуции ООО «Белгородские Корма», является последним звеном посреднической товаропроводящей цепи и находится в непосредственных отношениях с покупателем.

Категории партнеров и условия скидок

Категория партнера	Объем закупок	Объем скидки от МРЦ**, руб
Розница		Минимальная розничная цена
Опт	От 5тн (в одной заявке)	1600 руб с тн*
Дилер	От 20тн (от 480 тонн в год)	3000 руб с тн*
Дистрибьютор	От 100тн в месяц (14 млн руб в год)	4500 руб с тн*

*См [Приложение №2.pdf](#)

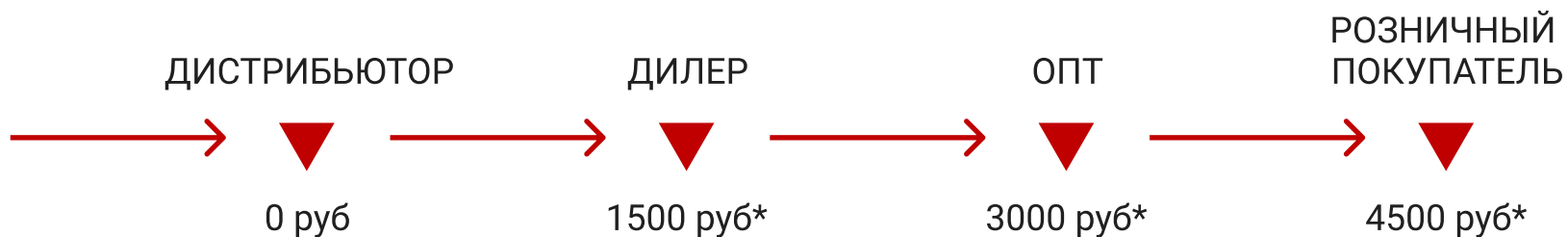


Минимальная розничная цена

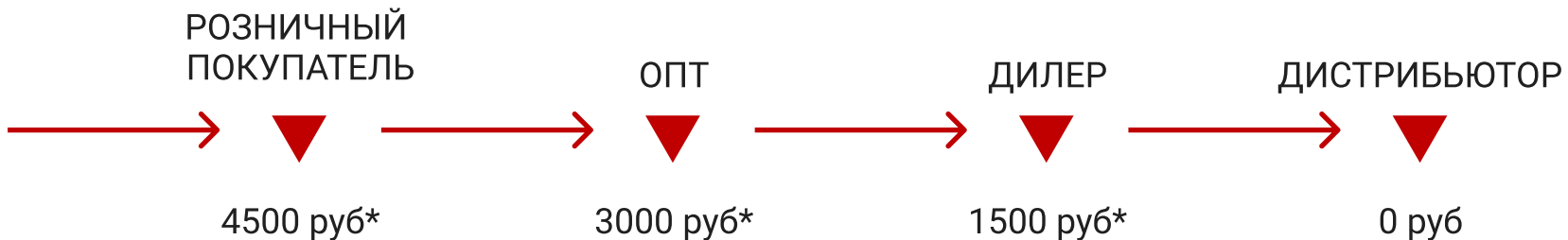
**МРЦ (минимальная розничная цена) – это минимальная цена для розничных покупателей в торговой точке, которая не должна быть меньше установленной розничной стоимости от производителя.

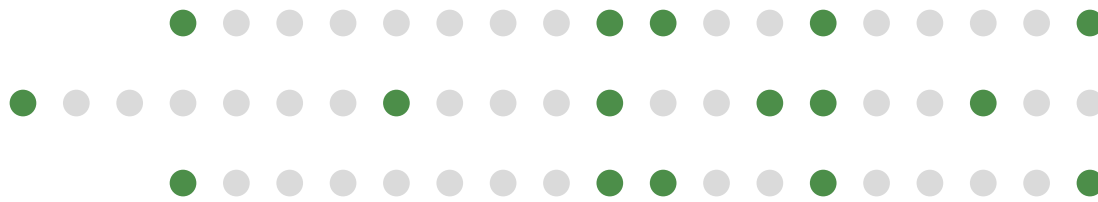
Дистрибьютор, дилер обязан вести контроль ценообразование своих коммерческих покупателей, в случае обнаружения несоблюдения МРЦ, производитель вправе расторгнуть договор с дистрибьютором в одностороннем порядке.

СИСТЕМА НАЦЕНОК



СИСТЕМА СКИДОК





ПРИМЕР РАСЧЕТА ПРИБЫЛИ ПАРТНЕРОВ

Мы провели анализ продаж наших клиентов из категории Дистрибьютор, Дилер и вывели средние показатели для расчета прибыли. При средних продажах в 100 тн дистрибьютор отгружает: 20 тн - клиенту из категории дилер, 30 тн - оптовикам и 50 тн - это розничные продажи.

Пример Дистрибьютор

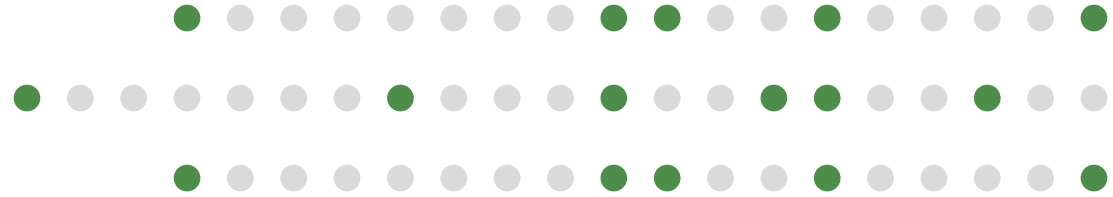
Пример расчета***: $20 \times 1500 \text{руб} = 30000 \text{руб}$ $30 \times 3000 \text{руб} = 90000 \text{руб}$ $50 \times 4500 \text{руб} = 225000 \text{руб}$



При сохранении МРЦ** сумма прибыли за отгрузку продукции ООО «Белгородские Корма» составляет **345000 руб.**

При средних продажах в 40 тн дилер отгружает: 10 тн - оптовикам и 30 тн - розничным покупателям.

Пример расчета***: $10 \times 1500 \text{руб} = 15000 \text{руб}$ $30 \times 3000 \text{руб} = 90000 \text{руб}$



Пример Дилер

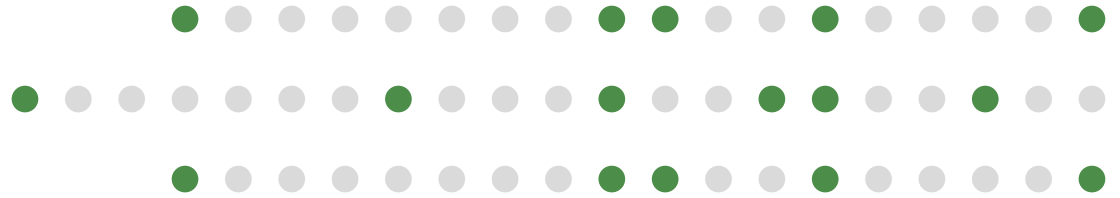


При сохранении МРЦ** сумма прибыли за отгрузки продукции ООО «Белгородские Корма» составляет 105000 руб.

***Все цены указаны без учета транспортных расходов.

Контроль и ответственность

1. Контроль исполнения обязательств по выборке заявленного объема оптовиком, дилером осуществляет дистрибьютор.
2. Дистрибьютор несет ответственность за соблюдение МРЦ закрепленных за ним оптовиком, дилеров (подключенных менеджером ООО «Белгородские корма»).
3. Дистрибьютор несет ответственность за соблюдение условий настоящей коммерческой политики при работе с оптовиком, дилером (подключенному менеджером ООО «Белгородские корма»).



КОНТРОЛЬ

Условия

1. Все участники сети дистрибуции ООО «Белгородские корма» обязаны осуществлять реализацию продукции в соответствии с системой ценообразования производителя.
2. Реализация продукции ООО «Белгородские корма» исключает формы недобросовестной конкуренции при формировании отпускных цен, скрытые бонусы или скрытые материальные поощрения лиц, принимающих решение о закупке (ЛПР).
3. Контроль за соблюдением сохранности продукции ООО «Белгородские корма».
4. Предоставление скидок на продукцию осуществляется только в соответствии с условиями настоящей коммерческой политики.

Контроль и ответственность

1. Нарушение системы ценообразования производителя (привлеченных к дистрибуции сети менеджером ООО «Белгородские корма»).
2. В случае, если участник сети дистрибуции систематически нарушает политику ценообразования производитель вправе пересмотреть условия сотрудничества в одностороннем порядке в сторону понижения категории партнера, в т.ч. расторгнуть договор.
3. Факт нарушения ценовой политики может быть подтвержден следующими документами: копией отгрузочных документов, копией счета, коммерческим предложением, скриншотами размещения цены на сайте компании-партнера, фотоотчетом ценников в розничном магазине.
4. Запрещается продажа любого товара в мешкотаре с логотипом ООО «Белгородские корма», кроме отгружаемой от производителя продукции.
5. Запрещается продажа вскрытого, перепрошитого мешка.



КОНТРОЛЬ

6. Запрещается любая перефасовка продукции компании ООО «Белгородские корма».
7. В случае выявления нарушения пункта 4, 5, 6, 7 производитель расторгает договор в одностороннем порядке.

ОТЧЕТНОСТЬ

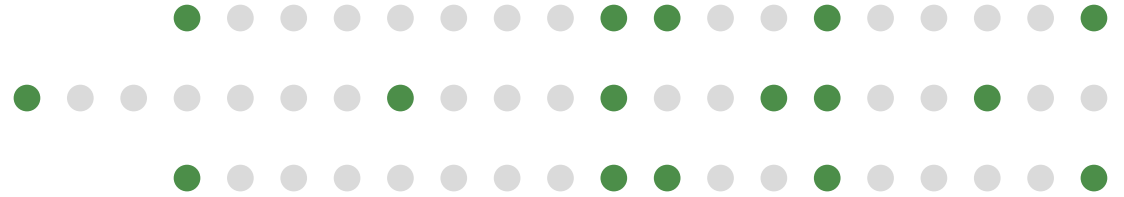
От всех дистрибьюторов требуются следующие отчеты:

Отчет	Периодичность
Об остатках продукции на складах	Еженедельно
О продажах продукции со склада	Еженедельно(по запросу менеджера)

Отчеты предоставляются в любом из следующих форматах:

1. Выгрузка из программ учета остатка товара на складе (например 1с).
2. Фотоотчет, видеоотчет.

Отчеты заполняются в согласованном формате и высылаются в установленные сроки менеджеру. В случае отказа или систематического непредставления указанных отчётов, производитель оставляет за собой право приостановить отгрузку продукции.



КОНТАКТЫ

ООО «Белгородские Корма»

309541, Россия, Белгородская область, Старооскольский район, с. Котово, ул. Мира, 59

Тел: +7 (4725) 41-55-01,

+7 (4725) 23-34-43.

Менеджер Евгений

+7 (930)-086-60-01.

E-mail: kom2@belgorodkorma.ru

Менеджер Анна

+7 (920) 574-25-95,

+7 (4725) 41-55-01.

E-mail: kom@belgorodkorma.ru

<http://belgorodkorma.ru/>