

## Торговая политика ООО «ФКЛ» в отношении развития торговой марки FKL на территории Российской Федерации и стран СНГ на 2026 г.

1. Общая информация о торговой марке FKL
2. Создание сбалансированной структуры продаж на базе Партнера
3. Региональная политика и её нарушение
4. Маркетинг
5. Готовность ООО «ФКЛ» к открытым и доверительным взаимоотношениям с Партнером, направленных на развитие бизнеса Партнера по продукции FKL
6. Приложения

### **1. Общая информация о торговой марке FKL**

Являясь Генеральным дистрибьютором сербского завода подшипников и карданных валов FKL, наша компания успешно представляет бренд FKL на территории России и ряда стран СНГ более 15 лет. Основным направлением деятельности завода стала разработка уникальных серий подшипников и подшипниковых узлов для современных сеялок, дисковых борон и комбайнов. Соответствие продукции европейским стандартам качества и поддержание оптимального уровня цен позволили российскому представительству FKL завоевать доверие крупнейших производителей сельскохозяйственной техники, сервисных служб и конечных потребителей.

Результатом эффективной торговой стратегии компании стало создание единой дилерской сети, представленной более чем 30 организациями в крупнейших регионах России и странах СНГ.

### **2. Создание сбалансированной структуры продаж на базе Партнера**

Любая компания, занимающаяся торговлей, снабжением промышленных предприятий подшипниками - может стать торговым партнером или региональным Дилером.

ООО «ФКЛ» различает несколько стадий взаимоотношений с торговыми компаниями в отношении развития вышеупомянутой торговой марки: Дилер, Торговый партнер, Покупатель. Оценка статуса партнера происходит ежегодно и действует в течение всего следующего года.

#### **Получение статуса «Дилер» происходит на основании:**

1. Письменно оформленного желания Партнера стать Дилером
2. Фактического достижения согласованных показателей объемов продаж продукции за период (как правило за 6 месяцев). Согласование объемов продаж происходит с руководством ООО «ФКЛ»
3. Сформированного на базе Партнера склада по продукции FKL на сумму, указанной в таблице (минимальные суммы складского заказа)

#### **Обязательства Дилера:**

1. Постоянно развивать продажи продукции FKL на определенной территории (территория продаж указывается в договоре)
2. Регулярно приобретать продукцию со склада Компании на сумму, не менее указанной в таблице (минимальный годовой объем закупок)
3. Ежегодное участие не менее чем в одной региональной выставке. Расходы на застройку и/или оформление выставочного стенда в случае представленности бренда FKL в эксклюзивном порядке будут подлежать возмещению в размере до 50%. Дизайн-проект и смета подлежат предварительному согласованию с «ФКЛ». По запросу партнера со стороны «ФКЛ» может быть оказана дополнительная маркетинговая поддержка
4. Предоставлять квартальную потребность не позднее чем за 30 календарных дней до начала следующего квартала, в противном случае отгрузка будет производиться по остаточному принципу
5. Производить оплату приобретенной продукции Компании в установленный срок
6. По запросу Генерального дистрибьютора предоставлять информацию о складских остатках продукции FKL
7. Активно участвовать в программах Компании, направленных на продвижение продукции
8. Поддерживать наличие продукции Компании у себя на складе и не реже 1 раза в месяц производить его пополнение
9. Иметь в штате как минимум одного менеджера, ответственного за продвижение продукции FKL и обладающего достаточным знанием ее технических характеристик и сфер применения
10. Наличие на сайте Дилера информации о торговой марке FKL
11. Установка в офисе или точке продаж Дилера брендированной стойки FKL

Подтверждение статуса «Дилер» осуществляется в начале каждого финансового года. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения Дилером вышеизложенных обязательств FKL оставляет за собой право в одностороннем порядке расторгнуть договор, либо присвоить Дилеру более низкий статус.

### **Обязательства ООО «ФКЛ»:**

1. Поддерживать ценовую политику, обеспечивающую Дилеру высокий уровень дохода
2. Предоставить сертификат Дилера FKL
3. Предоставлять Дилеру, соблюдающему все рекомендации региональной политики, максимальную скидку на продукцию FKL, а также приоритет в формировании компанией «ФКЛ» своего складского запаса с учетом его потребности
4. Переадресовывать все входящие заявки, поступающие от конечных потребителей из дилерского региона
5. Своевременно уведомлять Дилера об изменении цен, ассортимента, производственных мощностей, участников дилерской сети FKL
6. Поставлять продукцию высокого качества и соблюдать установленные сроки поставки
7. Предоставлять Дилеру рекламные материалы и техническую информацию о продукции FKL
8. Предоставлять сотрудникам Дилера возможности для повышения уровня их профессиональной квалификации
9. Предоставлять выгодные условия оплаты для Дилера при условии успешного долгосрочного сотрудничества

<i>Условия ФКЛ</i>	<i>Дилер</i>	<i>Покупатель</i>
<i>Цены</i>	VIP (минимальный уровень цен)	MAX (Цена конечного потребителя)
<i>Условия оплаты</i>	Отсрочка платежа на все заказы	Предоплата
<i>Совместное проведение выставок, презентаций, рекламных акций</i>	+	-
<i>Обучение / практика</i>	+	-
<i>Специальные цены</i>	+	-
<i>Посещение завода FKL*</i>	+	+

\* Условия посещения завода FKL рассматриваются индивидуально с каждым Партнером и утверждаются отдельным письменным соглашением.

Компания «ФКЛ» предоставляет Дилерам отсрочку платежа по поставкам (для каждого индивидуально), где основными критериями при определении количества дней отсрочки платежа являются:

- Общий срок сотрудничества с клиентом (новый, 0,5 года, 1 год, 2 и более лет)
- Регулярность и объемы сделок с Партнером
- Динамика продаж Партнера, ее стабильность

ООО «ФКЛ» оставляет за собой право в одностороннем порядке отказать в предоставлении отсрочки платежа в случае неоднократной задержки платежей по поставленной продукции сверх срока, указанного в контракте.

### **3. Региональная политика**

1. При формировании ценовых предложений и осуществлении продаж в своем или свободном регионе, за исключением продаж своим Торговым партнерам, Дилеру рекомендуется не предоставлять скидку более 20% от цены, указанной на сайте Генерального дистрибьютора
2. При формировании ценовых предложений и осуществлении продаж, в том числе при участии в тендерах, для регионов, закрепленных за другими Дилерами, за исключением продаж своим Торговым партнерам, Дилеру рекомендуется предлагать цену не менее цены, указанной на сайте Генерального дистрибьютора
3. Дилеру рекомендуется воздерживаться от предоставления скидок компаниям, уже сотрудничающим с Генеральным дистрибьютором FKL или другим Дилером, с целью отказа клиента от существующего партнерства
4. Дилер вправе продолжить ранее сложившиеся (до закрепления свободных регионов за другими Дилерами) партнерские отношения с Торговыми партнерами в регионах, закрепленных за другими Дилерами. При этом Дилеру рекомендуется обеспечить соблюдение Торговыми партнерами Дилера следующего ценового правила: при формировании Торговыми партнерами Дилера ценовых предложений и осуществлении продаж третьим лицам предлагаемая цена не должна быть менее цены, указанной на сайте Генерального дистрибьютора
5. Дилеру рекомендуется развивать, продвигать и позиционировать бренд FKL на большем уровне, чем иные бренды, предлагаемые покупателям, и обеспечить выполнение аналогичного обязательства аффилированными с ним лицами
6. В случае возникновения на закрепленной территории цены в тендере иного бренда ниже закупочного уровня цен Дилера FKL, компания «ФКЛ» вправе вступить в дальнейшую тендерную борьбу, минуя Дилера, для недопущения реализации товара заказчику иных брендов, способствующих развитию иного бренда и конкурента в целом
7. Компания «ФКЛ» сохраняет за собой право на осуществление прямых контрактов с производителями сельскохозяйственной техники, расположенных в закреплённых за Дилером регионе, в случае

длительного отсутствия или малого количества артикулов продукции FKL в ассортименте OEM-компонентов производителя.

8. Несоблюдение Дилером рекомендаций региональной политики, имеющее документальное подтверждение (скан-копия счета, коммерческого предложения, либо электронной переписки), является основанием для пересмотра отпускных цен для Дилера (уменьшения размера предоставляемой Дилеру скидки)

Количество Партнеров на территории продаж определяется на основании следующих критериев:

1. Емкость рынка
2. Способностью Партнера осуществить максимальный охват Конечных потребителей в отношении торговой марки FKL
3. Выполнением Партнером своих обязательств по контракту

#### **4. Маркетинг**

Использование логотипа FKL, являющегося зарегистрированным на территории РФ товарным знаком, возможно после получения письменного согласия ООО «ФКЛ».

Макеты рекламных материалов, включая печатную продукцию – каталоги, брошюры, визитные карточки и т.д., интернет-рекламу – веб-баннеры, сайт и т.д., наружную рекламу – баннеры, рекламные щиты, брендирование коммерческого транспорта и т.д., подлежат предварительному согласованию с ООО «ФКЛ».

#### **5. Готовность ООО «ФКЛ» к открытым и доверительным взаимоотношениям с Партнером, направленных на развитие бизнеса Партнера по продукции Компании.**

Компания видит свои взаимоотношения с покупателем как Партнерские, и готова к гибкому подходу в решениях проблем Партнера, связанных с продвижением продукции Компании. Для достижения данной цели Компания имеет высокопрофессиональный персонал, за которым закреплена определенная территория, одной из прямых обязанностей, которых является обеспечение обратной связи с Компанией. Все вопросы Партнера рассматриваются в течение пяти рабочих дней, и Партнеру высылается письменное уведомление о решениях по его вопросам.

В случае если Партнеру необходимо обсудить свои вопросы в отношении развития продаж продукции Компании с Директором Компании, Компания готова организовать данную встречу в удобное обеим сторонам время.

Контактный телефон: +7(473) 211-05-50

#### **6. Приложения**

**Минимальные суммы складского заказа, с НДС, РУБ (2026 г.) \*:**

<i>Торговая марка</i>	<i>Столицы государств и ЮФО РФ</i>	<i>Города с населением свыше 1 млн.</i>	<i>Города с населением менее 1 млн.</i>
FKL	6 200 000	3 100 000	2 700 000

**Минимальный годовой объем закупок, с НДС, РУБ (2026 г.) \*:**

<i>Торговая марка</i>	<i>Столицы государств и ЮФО РФ</i>	<i>Города с населением свыше 1 млн.</i>	<i>Города с населением менее 1 млн.</i>
FKL	90 000 000	45 000 000	30 000 000

\*- для партнеров из Беларуси и Казахстана указанные суммы уменьшаются на сумму российского НДС (22%).

#### **Обязательные документы для заключения договора поставки на условиях отсрочки платежа:**

При отсрочке либо рассрочке платежа (частичной или полной постоплате) обязательным требованием является заключение договора поручительства с физическим лицом (единоличным исполнительным органом, участником, акционером юридического лица) с приложением копии документа, удостоверяющего личность (страница с фотографией, страница с записью о регистрации по месту жительства) и копии последнего баланса юридического лица.

С уважением,

Директор ООО «ФКЛ»



\Пешков С.А.\