

Дилерский договор

Подготовила
Гусева А.Ю.
МЭ081



Понятие дилерства пришло к нам с Запада и представляет собой традиционную для западного бизнеса *систему сбыта и продвижения товаров на рынке.*

- **Дилер** – это коммерческий посредник (коммерсант), который за свой счёт, на свой страх и риск покупает на льготных условиях товар у производителя и сбывает его конечным потребителям.

- В данном случае дилер является посредником скорее в экономическом смысле, так как с юридической точки зрения он является самостоятельной стороной в сделке, выступает от своего имени и несёт риски. Третьи лица в свою очередь вступают в юридические отношения только с дилером, а не с производителем товаров, которые он реализует.

Дилер – это лицо, которое оптом закупает продукцию компании для последующей её продажи мелким оптом или в розницу.

Идея дилерской схемы представляет собой три звена

1 Простая дилерская схема

Производитель



Дилер



Потребитель



На практике дилерские схемы представляют сложную многоуровневую структуру

2

Сложная дилерская схема



Главная особенность дилерского договора:

Его многогранность.

Он одновременно объединяет в себе элементы различных договоров:

- купли-продажи (поставки),
- комиссии,
- коммерческой концессии,
- франчайзинга.

- Купля-продажа (поставка) товара занимает центральное место в предмете дилерского договора. Но иногда договор содержит ряд дополнительных условий, не относящихся к купле-продаже.

Интересен предмет дилерского договора ещё тем, что приобретение дилером товара у производителя осуществляется для дальнейшей его реализации.

То есть, по сути, приобретение в данном случае носит целевой характер и является средством достижения **главной цели** – *получение прибыли от продажи товара потребителям.*

Данный договор охватывает несколько этапов:

- приобретение товара,
- продвижение и его реализация,
- послепродажное обслуживание (гарантийное и сервисное).

Дилер же в данной цепочке выступает торговым посредником, способствующим продвижению товара на рынке, не являясь при этом конечным потребителем.

Цена дилерского договора

Дилер приобретает продукцию по скидкам производителя или регионального поставщика от цены продукции – по дилерской цене.

В большинстве случаев система скидок носит гибкий характер и зависит от объёма закупок.

Производитель может также предоставлять иные льготы, которые могут выражаться в товарном кредите или отсрочке платежа.

Природа заработка дилера

Заработок дилера не назовёшь ни вознаграждением, как в договоре комиссии, ни прибылью, так как дилер несёт множество расходов.

- Его можно сформулировать как «выгоду», которая фактически является *разницей между закупочной дилерской ценой и ценой реализации продукции.*

Действие дилерского договора не заканчивается и на продаже продукции потребителям

- После продажи возникают обязательства по гарантийному и сервисному обслуживанию, которые могут возлагаться как на дилера, так и на производителя.
- Поскольку продавцом товара для конечного потребителя является дилер, то именно он несёт ответственность перед таким потребителем.
- Распределение обязанностей, рисков и расходов должно быть чётко зафиксировано в договоре.

Залогом надлежащего исполнения сторонами договора являются положения ответственности сторон

- Кроме ответственности за нарушение платёжных обязательств, условий поставки и качество товара (характерные условия для договоров купли-продажи);
- В дилерском договоре предусматривается ответственность за нарушение обязательств эксклюзивности, рекламного продвижения товара, использования торговых марок.

Дилерский договор охватывает большой спектр отношений сторон и содержит в себе широкий круг обязательств

- Тщательно разработанный договор, детальное распределение функций, рисков и зоны ответственности обеспечит надлежащее исполнение сторонами договорных условий и позволит избежать споров в ходе исполнения договора.