



ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ
БЮДЖЕТНОЕ НАУЧНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ВСЕРОССИЙСКИЙ НАУЧНО-
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ИНСТИТУТ
МАСЛИЧНЫХ КУЛЬТУР
ИМЕНИ В.С. ПУСТОВОЙТА»
(ФГБНУ ВНИИМК)

350038, г. Краснодар, ул. им. Филатова, д. 17
телефон: (861) 255-59-33
коммутатор: (861) 255-33-08
факс: (861) 254-27-80, 259-15-14
e-mail: vniimk@vniimk.ru, www.vniimk.ru

26.01.2018 № 05-18/192
на № _____ от _____

Генеральному директору
ООО «Агросоюз-Краснодар»

Чатаеву Р.С.

350055, г. Краснодар,
п. Знаменский,
ул. Первомайская, д.4

Федеральное государственное бюджетное научное учреждение «Всероссийский научно-исследовательский институт масличных культур имени В.С. Пустовойта» подтверждает, что ООО «Агросоюз-Краснодар» является региональным представителем и официальным дилером по реализации семян масличных культур селекции ВНИИМК.

По условию Дилерского договора от 23.01.2018г. № 13 Продавец обязуется передать в собственность Дилеру сельскохозяйственную продукцию: семена сельскохозяйственных культур (далее по тексту продукция), наименование и количество которой, определяется в Заявках Дилера на приобретение продукции (далее по тексту Заявка), являющихся неотъемлемой частью настоящего договора, а Дилер обязуется принять продукцию и оплатить ее, с последующим распространением продукции третьим лицам.

Дилер покупает продукцию у Продавца и продает ее третьим лицам от своего имени и за свой счет. Продукция передается Дилеру для ее последующей реализации на территории Российской Федерации и Республики Казахстан. Качество передаваемой Продавцом продукции должно соответствовать действующим стандартам и нормативам на соответствующую продукцию с приложением необходимых документов.

На основании Заявки предоставляемой Дилером последний обязан заключить с Продавцом договор купли-продажи и своевременно, в соответствии с условиями указанного договора купли-продажи, произвести оплату заказанной продукции.

Дилер обязан:

- вести работу по поиску клиентов, готовить и направлять клиенту коммерческое предложение и спецификации, заключать договоры и сделки за свой счет.
- организовать рекламу продукции Продавца с помощью предоставленных образцов и материалов (размещение в каталогах, участие в выставках, распространение проспектов, посещения объявлений в средствах массовой информации, организация демонстрационных посевов и «Дней поля») за свой счет.
- участвовать в переговорах о потенциальных заказах, сделках с третьими лицами на территории Дилера.

Врио директора



В.М. Лукомец