

Дилер (англ. dealer) – юридическое или физическое лицо, реализующее конечному пользователю самостоятельно или через собственную торговую сеть продукцию, закупленную оптом на основе специальных цен. Как правило, дилер работает с крупной промышленной корпорацией, входит в ее дилерскую сеть и заключает с ней дилерское соглашение. Вследствие этого дилер имеет ряд привилегий и преимуществ перед обычным покупателем. Он приобретает продукцию по специальному прайс-листу, цены в котором установлены исходя из принципа экономической рентабельности перепродажи. Эти цены ниже, чем те, что устанавливаются по розничному прайс-листу. Дилер обеспечивается соответствующей рекламной поддержкой со стороны производителя или дистрибьютора.

Дилерство – один из устойчивых видов коммерческой деятельности, подразумевающей официальное представительство компании производителя на рынке товаров, работ или услуг. Дилер является маркетинговым проводником между производителем и потребителем, но при этом дилер – это юридически самостоятельное лицо, которое, хотя и связано с производителем договорами купли-продажи и дилерским маркетинговым договором, имеет полную самостоятельность.

Суть деятельности дилера:

- 1) дилером считается только юридическое лицо, которое является коммерческой организацией, а также государственная корпорация;
- 2) дилер помимо цен операции, пользуется правом объявлять другие весомые условия договора: минимальное и максимальное количество покупаемых и/или реализуемых ценных бумаг, а также срок, в течение которого действует данная цена. Если отсутствуют указания на существенные условия, дилер должен заключить договор на существенных условиях, предложенных его клиентом;
- 3) в случае, если дилер уклоняется заключать договор, тогда ему может быть предъявлен иск о принудительном заключении такого договора и/или о возмещении нанесенного клиентом ущерба.

Особенностью деятельности дилера являются дополнительные обязательства, которые берет на себя дилер путём публичного объявления цен покупки и (или) продажи с обязательством исполнения сделок по этим ценам в оговоренный промежуток времени. Для многих компаний-производителей получение услуг дилера – это главный и единственный способ реализации своей продукции. Такие фирмы не создают свою сеть реализации, а говорят: «мы ищем дилеров, которые реализовывают наш товар». Такая схема непременно выгодна и удобна для производителя (владельца марки) и для дилера. Эксклюзивный дилер – посредник, дилер имеет эксклюзивные права на представительство в определённом регионе и возможность получения практически неограниченного заработка.

Источники:

1. [Информационный портал «Бизнес Прост»](#). Что такое дилерская деятельность? Описание и определение термина.
2. [Федеральный закон "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" от 28.12.2009 N 381-ФЗ \(последняя редакция\)](#).
3. [Чем дилер отличается от дистрибьютора](#), Temabiz.com