

Коммерческая политика Inova в России

1. Общие положения

1.1. Бренд и позиционирование

Inova — производитель интеллектуальных блоков распределения питания (Smart PDU) для инфраструктуры дата-центров (ЦОД) и серверных помещений.

1.2. Цель документа

Настоящая коммерческая политика определяет единые правила работы Inova с партнёрами канала продаж на территории Российской Федерации, включая правила защиты проектов, проектного ценообразования, конкуренции, мотивации и контроля соблюдения.

1.3. Территория действия

Коммерческая политика действует на территории Российской Федерации, если иное не согласовано сторонами в письменной форме.

1.4. Обязательность соблюдения

Коммерческая политика обязательна к соблюдению уполномоченными дистрибуторами Inova и применима к взаимодействию с системными интеграторами в части правил защиты проектов и ценообразования.

2. Модель канала продаж

2.1. Принцип непрямых продаж

Inova осуществляет продажи исключительно через дистрибуторов. Прямые продажи Inova конечным заказчикам и/или системным интеграторам исключены.

2.2. Роли участников цепочки

Дистрибутор:

- закупает продукцию у Inova;
- обеспечивает доступность продукции на складе и логистику;
- предоставляет финансовые условия (включая отсрочку платежа) в адрес системных интеграторов;
- может участвовать в продвижении и продажах.

Системный интегратор:

- инициирует и реализует комплексные проекты у конечных заказчиков;
- проектирует решения и формирует спецификацию;
- оказывает ключевое влияние на выбор вендора на стадии проектирования.

Конечный заказчик:

- определяет требования и ограничения (включая vendor list, если применимо);
- осуществляет эксплуатацию оборудования.

Inowa (производитель):

- участвует в пресейле по запросу партнёров;
- регистрирует проекты и выступает арбитром канал-конфликтов;
- предоставляет проектные цены и определяет мотивационные механизмы.

3. Project Protection

3.1. Определения

Проект — конкретный конечный заказчик, объект, объём оборудования и сроки реализации.

Защищённый проект — проект, зарегистрированный и подтверждённый производителем.

Цепочка проекта — Дистрибутор → Системный интегратор → Конечный заказчик.

Принцип: один проект — одна активная цепочка.

3.2. Инициирование регистрации

Инициировать регистрацию могут дистрибутор или системный интегратор.

Регистрация считается действительной только после подтверждения производителем.

Срок защиты проекта — 180 календарных дней.

3.3. Исполнение проекта при наличии складских остатков

Проектная защита закрепляется за дистрибутором, создавшим demand.

При наличии складских остатков у другого авторизованного дистрибутора производитель вправе предложить схему исполнения проекта с использованием этих остатков без изменения проектной цепочки.

Возможны схемы перепродажи или частичного покрытия объёма.

3.4. Основания для отказа в регистрации

Производитель вправе отказать при дублировании проекта, недостоверных данных, резервирующем характере заявки или отсутствии подтверждённого участия интегратора.

3.5. Проектная цена

Проектная цена действует только в рамках зарегистрированного проекта и цепочки.

Передача проектной цены третьим лицам запрещена.

3.6. Смена дистрибутора

Смена возможна по обоснованному запросу при невозможности исполнения текущим

дистрибутором.

Решение принимает производитель. Проект и цена сохраняются.

3.7. Завершение защиты

Защита прекращается по завершении проекта, истечении срока или при нарушении условий.

3.8. Принцип управления

Производитель защищает demand и инвестиции в складскую доступность, сохраняя право арбитража.

4. Проектное ценообразование

4.1. Базовая цена

Базовой ценой производителя является цена ExW. Все коммерческие условия для дистрибуторов рассчитываются от ExW.

Рекомендованная цена используется на уровне системных интеграторов и конечных заказчиков и не применяется для расчёта условий дистрибуторов.

4.2. Проектная цена

Проектная цена — индивидуальная цена от ExW, предоставляемая исключительно для зарегистрированного проекта в рамках подтверждённой проектной цепочки.

Проектная цена не является публичной и не может использоваться вне зарегистрированного проекта.

4.3. Основания для предоставления проектной цены

Проектная цена может быть предоставлена при наличии зарегистрированного проекта, подтверждённого конечного заказчика, определённого объёма и сроков реализации, а также участия системного интегратора.

Производитель вправе отказать в предоставлении проектной цены по коммерческой целесообразности.

4.4. Размер проектной скидки

Проектная скидка предоставляется от ExW и определяется индивидуально в зависимости от объёма проекта, стадии проекта, конкурентной ситуации и сроков реализации.

Фиксированные сетки проектных скидок не применяются.

4.5. Срок действия проектной цены

Проектная цена действует в течение срока защиты проекта (180 календарных дней) и может быть продлена, пересмотрена или отозвана по решению производителя.

4.6. Проектная цена и конкуренция дистрибуторов

Проектная цена закрепляется за зарегистрированной проектной цепочкой.

Ценовая конкуренция между дистрибуторами по зарегистрированному проекту запрещена.

4.7. Исполнение проекта при наличии складских остатков

При использовании складских остатков другого дистрибутора проектная цена сохраняется за зарегистрированной проектной цепочкой.

Экономические условия между дистрибуторами согласуются отдельно.

Производитель подтверждает применимость проектной цены.

4.8. Нарушения

Нарушением считается использование проектной цены вне зарегистрированного проекта, передача проектной цены третьим лицам или демпинг по защищённому проекту.

4.9. Последствия нарушений

Производитель вправе отозвать проектную цену, аннулировать проектную защиту или отказать в предоставлении проектных цен в будущем.

5. Конкуренция между дистрибуторами

5.1. Неэксклюзивная модель

Производитель осуществляет продажи через несколько дистрибуторов на территории РФ.

Отсутствие эксклюзивности не означает отсутствия правил конкуренции.

Конкуренция допускается до регистрации проекта и ограничивается после регистрации проекта.

5.2. Допустимая конкуренция

Допускается конкуренция за новых интеграторов, новые проекты, сервис, логистику и финансовые условия.

Допускается конкуренция по наличию на складе, срокам поставки и качеству поддержки.

Цена по зарегистрированному проекту не является предметом конкуренции.

5.3. Недопустимые формы конкуренции

Запрещается ценовая конкуренция по зарегистрированному проекту, предложение цены ниже проектной, использование чужой проектной цены, попытки перерегистрации защищённого проекта, давление на интегратора с целью смены цепочки без объективных причин.

5.4. Приоритеты при конфликте

При рассмотрении конфликтов производитель исходит из приоритета создания demand, стадии и реальности проекта, соблюдения правил регистрации и

способности обеспечить исполнение проекта.

Наличие складских остатков учитывается, но не даёт автоматического приоритета.

5.5. Параллельные заявки

В случае параллельных заявок по одному проекту производитель вправе запросить подтверждение от интегратора, зарегистрировать проект за первым подтвердившим demand или отказать в регистрации при резервирующем характере заявок.

5.6. Роль производителя

Производитель выступает арбитром конфликтных ситуаций.

Решения производителя являются окончательными и обязательными для участников канала.

5.7. Последствия нарушений

В зависимости от тяжести нарушения производитель вправе отказать в регистрации проектов, отозвать проектную защиту, ограничить доступ к проектным ценам и применить санкции.

6. Ребейты и мотивационные механизмы

6.1. Определение ребейта

Ребейт — это отложенное вознаграждение, предоставляемое дистрибутору по итогам отчетного периода при достижении заранее определенных условий.

Ребейт не является частью цены конкретной сделки или проекта и не влияет на проектное ценообразование.

6.2. Принципы применения ребейтов

Ребейты используются производителем для стимулирования долгосрочного поведения дистрибуторов, включая рост продаж, дисциплину канала и инвестиции в развитие сотрудничества.

Ребейт является правом, а не обязательством производителя, и может быть скорректирован или отменен в случае нарушения коммерческой политики.

6.3. Формы ребейтов

Ребейты могут предоставляться в следующих формах:

- Денежная форма (бонусная выплата или кредит-нота).
- Товарная форма (дополнительные товарные единицы, поддержка складских остатков, приоритетное распределение продукции).
- Коммерческие привилегии (приоритет в регистрации проектов, ускоренное согласование проектных цен, расширенные сроки действия проектных цен).
- Операционные и логистические преимущества (приоритет в производственном плане, резервирование объемов, гибкие условия поставки).

6.4. Типы ребейтов

В зависимости от целей могут применяться следующие типы ребейтов:

- Объемные ребейты за достижение определенного оборота за отчетный период.
- Ребейты за рост продаж по сравнению с предыдущими периодами.
- Ребейты за соблюдение коммерческой политики и дисциплину работы с каналом.

6.5. Ограничения

Ребейты не могут использоваться:

- для компенсации маржи по отдельным проектам;
- для выравнивания цен между дистрибуторами;
- в качестве скрытых скидок или проектных условий;
- для компенсации проигранных проектов.

6.6. Условия утраты права на ребейт

Производитель вправе уменьшить или отменить ребейт в случае выявления нарушений коммерческой политики, включая нарушение правил проектной защиты, проектного ценообразования или конкуренции между дистрибуторами.

6.7. Порядок применения

Конкретные условия, периоды и параметры ребейтов определяются производителем отдельно и могут пересматриваться без изменения настоящей коммерческой политики.

7. Контроль соблюдения политики и санкции

7.1. Цель контроля

Контроль соблюдения коммерческой политики направлен на обеспечение предсказуемости канала продаж, защиту зарегистрированных проектов и поддержание добросовестной конкуренции между дистрибуторами.

7.2. Принципы применения санкций

Санкции применяются производителем последовательно, соразмерно характеру нарушения и с учетом фактических обстоятельств.

Производитель выступает арбитром и принимает окончательные решения по всем вопросам соблюдения коммерческой политики.

7.3. Классификация нарушений

К нарушениям коммерческой политики относятся, но не ограничиваются:

- нарушение правил регистрации и защиты проектов;
- использование проектных цен вне зарегистрированных проектов;
- демпинг или ценовая конкуренция по защищенным проектам;
- передача проектных цен третьим лицам;
- попытки обхода зарегистрированной проектной цепочки;
- недостоверное декларирование информации по проектам.

7.4. Уровни санкций

В зависимости от тяжести нарушения производитель вправе применять следующие меры:

Уровень 1 (операционные меры):

- предупреждение;
- отказ в регистрации новых проектов на ограниченный период;
- отзыв проектной цены по конкретному проекту.

Уровень 2 (коммерческие меры):

- временное ограничение доступа к проектным ценам;
- уменьшение или отмена ребейтов;
- ограничение участия в мотивационных программах.

Уровень 3 (статусные меры):

- понижение статуса дистрибутора;
- временное приостановление сотрудничества;
- исключение из канальной программы производителя.

7.5. Процедура рассмотрения нарушений

Производитель рассматривает выявленные нарушения, запрашивает объяснения при необходимости и принимает решение в разумные сроки.

Производитель не обязан раскрывать внутренние методики оценки или коммерческие данные третьим лицам.

7.6. Смягчающие и отягчающие обстоятельства

При принятии решения могут учитываться:

- систематичность нарушений;
- степень влияния нарушения на рынок и канал;
- добросовестность действий дистрибутора;
- готовность к устранению последствий.

7.7. Заключительные положения раздела

Применение санкций не ограничивает право производителя пересматривать условия сотрудничества в будущем.

8. Общие и заключительные положения

8.1. Статус документа

Настоящая коммерческая политика определяет принципы и правила взаимодействия производителя с дистрибуторами и системными интеграторами на территории Российской Федерации.

Коммерческая политика является обязательной к соблюдению всеми участниками канала продаж производителя.

8.2. Изменение коммерческой политики

Производитель оставляет за собой право вносить изменения и дополнения в настоящую коммерческую политику.

Изменения вступают в силу с момента уведомления дистрибуторов, если иное не указано производителем.

8.3. Уведомления

Уведомления об изменениях коммерческой политики направляются дистрибуторам в письменной форме, включая электронные средства коммуникации.

8.5. Вступление в силу

Настоящая коммерческая политика вступает в силу с даты ее утверждения производителем и действует до момента ее отмены или замены новой редакцией.