**Положение**

о Дилерской сети и Дилерах

ООО «Инбис»

Настоящее Положение устанавливает правила функционирования дилерской сети ООО «Инбис» (далее – Компания), определяет критерии отбора Дилеров и условия сотрудничества сторон.

Дилер - юридическое лицо (индивидуальный предприниматель), заключившее с Компанией Дилерский договор/Лицензионный договор (дилерский) и имеющее соответствующий Сертификат официального Дилера.

Дилерская сеть – торгово-маркетинговая сеть Компании, образованная полномочными Дилерами, действующими в соответствии с настоящим Положением, двусторонними дилерскими договорами, именными Сертификатами дилера и/или иными распорядительными актами Компании.

Дилерская сеть Компании развивается с целью продвижения на рынке собственной продукции и программных разработок Компании по двум направлениям:

1. Продажа Портативного считывающего устройства для декодирования символьных меток прямого нанесения двух модификаций: icReader C-1, артикул С-1/0001 и icReader C-2, артикул С-2/0001 (Сертификат соответствия № 1374114). В дальнейшем по тексту – Сканер icReader.

2. Передача прав на простые (неисключительные) лицензии программных продуктов, принадлежащих на правах собственности Компании.

3. Продажа аппаратно-программных средств других вендоров, необходимых для создания комплексных Решений (поставленных задач клиентов), а так же оборудования и программного обеспечения для удовлетворения потребности конечных потребителей.

**1. Общие положения.**

1.1. Дилером может быть юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, зарегистрированные в законодательно установленном порядке, уплачивающие налоги, имеющие (в собственности, в аренде и др.) необходимые для дилерской деятельности помещения (площади) и способные работать от своего имени, под свою ответственность и за свои средства. Компания не предоставляет Дилеру товарные кредиты и отсрочку платежа.

1.2. Деятельность Дилера осуществляется в соответствии с полномочиями, предоставленными ему Компанией, которые устанавливаются Дилерским договором или Лицензионным договором (дилерским). Данными договорами или дополнительными соглашениями к ним для Дилеров могут быть установлены специальные скидки от цен на реализуемую продукцию, а также иные льготы в зависимости от экономической эффективности их работы.

1.3. Компания передает Дилерам для последующей реализации третьим лицам Сканер icReader (требуемой модификации и в количестве, указанном в заказе).

1.4. Компания передает Дилерам для последующего распространения третьим лицам простые (неисключительные) лицензии на программные продукты (требуемого наименования и в количестве лицензий, указанном в заказе).

1.5. Дилер реализует продукцию и права на использование программных продуктов (ПО) Компании третьим лицам через собственную торговую сеть или иным способом, не противоречащим законодательству РФ.

1.6. Дилерская сеть создается Компанией для достижения определенных целей, а именно:

- для увеличения объемов продаж в регионах Российской Федерации и за ее пределами (если это установлено договорными отношениями);

- для продвижения торговой марки продукции и ПО Компании и повышения конкурентоспособности;

- для исследования состояния региональных рынков, выявления действующих конкурентов и неудовлетворенного спроса покупателей продукции/пользователей ПО;

- для расширения номенклатуры и проведения экономически обоснованной политики ценообразования;

- для удовлетворения спроса потребителей на высококачественную продукцию и ПО в кратчайшие сроки и уменьшение доли вторичного рынка.

1.7. Дилерская сеть создается и действует на принципах доверительных и взаимовыгодных партнерских отношений, способствующих созданию равных условий для всех Дилеров на осуществление целевой деятельности, проявлению личной инициативы и учета региональных особенностей для достижения максимальной эффективности и получения соответствующей материальной выгоды (вознаграждения).

1.8. Дилеры Компании в своей деятельности независимы друг от друга. При наличии экономических интересов разных Дилеров в одном регионе спорные ситуации разрешаются с участием Компании.

1.9. Постоянное взаимодействие с Дилерами от лица Компании осуществляет менеджер, ответственный за работу с Дилерами. Он уполномочен принимать и рассматривать вопросы, замечания, жалобы и предложения Дилеров, давать ответы, контролировать процесс исполнения договорных обязательств, запрашивать отчеты и необходимые пояснения, предоставлять по своему усмотрению информацию на рассмотрение генеральному директору или другому уполномоченному лицу Компании.

1.10. Допускается работа нескольких Дилеров в одном регионе.

**2. Порядок оформления дилерских отношений.**

2.1. На основании полученной анкеты-заявления и реализации, п.3 с Дилером заключается двусторонний Дилерский договор/Лицензионный договор (дилерский).

2.2. При отборе Дилеров учитывается:

- наличие у претендента опыта продаж и разработки программных продуктов;

- ведение Дилером в заявленном регионе коммерческой деятельности;

- знание Дилером регионального рынка аналогичной продукции и ПО и наличие информации о потребителях в соответствующих регионах;

- наличие у Дилера дилерских договоров (соглашений) с другими поставщиками аналогичной продукции и/или ПО.

2.3. На основании заключенного двустороннего договора Компания организует и проводит консультационные семинары для сотрудников Дилера.

2.4. Сотрудники Дилера обязаны пройти курс обучения по предоставленным материалам (очно, on-linе (через видеоконференцсвязь) или самостоятельно) и по его результатам получить сертификат на соответствующую компетенцию, для реализации третьим лицам продукции и ПО.

**3. Статус дилера**

3.1. Присвоение статуса Дилер ООО «Инбис» с соответствующей компетенцией производится по решению генерального директора или другого уполномоченного лица Компании по итогам освоения Программы обучения Дилеров, посещения консультационного семинара и рассмотрения результатов аттестации.

3.2. Решение принимается по представлению менеджера Компании в течение трех дней с момента рассмотрения результатов аттестации. О принятом решении заявитель (потенциальный Дилер) извещается в течение двух дней с помощью любого доступного средства связи, указанного в анкете.

3.3. Дилер, как юридическое лицо может получить статус:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименованиестатуса | Условияприсвоения статуса | Вознаграждение партнеров (процент от продажи лицензий конечным пользователям) |
| Partner | Статус присваивается при заключении договора. Данный статус наделяет правом Дилера получить компетенцию «Продажи».  | 30 % |
| Silver Partner | Данный статус присваивается при наличии статуса Partner и достижении объема продаж 1 сделка/полгода. | 40% |
| Gold Partner | Данный статус присваивается при наличии статуса Partner и достижении объема продаж 2 сделки/полгода. | 50% |
| Компетенции партнеров |
| Продажи | Компетенция «Продажи» присваивается Дилеру после прохождения его специалистами курса обучения по предоставленным материалам и сдачи аттестации. По результатам аттестации выдаётся соответствующий сертификат. |  |
| Продажи+внедрение | Данная компетенция присваивается при наличии компетенции «Продажи». Для получения компетенции «Внедрение» Дилер должен направить в Компанию не менее 2-х технических специалистов, для прохождения обучения по соответствующей программе «Внедрение решений «Инбис» и пройти аттестацию. По результатам аттестации выдаётся соответствующий сертификат. |  |
| Продажи +внедрение+программирование | Данная компетенция присваивается при наличии компетенции «Продажи+Внедрение». Для получения компетенции «Программирование» в штате дилер должен иметь опытных программистов, которых он направит в Компанию для прохождения обучения по соответствующей программе «Программирование», после чего сотрудники дилера должны пройти аттестацию. По результатам аттестации выдаётся соответствующий сертификат. |  |

3.4. Сфера деятельности Дилера в части распространения продукции/передачи прав на использование ПО определяется в Дилерских договорах/Лицензионных договорах (дилерских).

3.5. Свой статус Дилер должен подтверждать ежегодными объемами реализации серверных лицензий, в количестве не менее 2-х проданных лицензий конечным пользователям, на указанной в соответствующем дилерском договоре территории. Как правило, территория, закрепляемая за Дилером, соответствует административно-территориальному делению РФ.

3.6. Список Дилеров с указанием их контактных адресов, телефонов и закрепленных за ними территорий, является открытым и размещается на интернет-сайте Компании и в общероссийской рекламе.

**4. Обязанности Дилера.**

4.1. Распространять рекламно-информационные материалы о продукции/программных разработках Компании, размещать на своих территориях справочно-рекламную информацию Компании, по согласованию с Компанией принимать участие в специализированных региональных и межрегиональных выставках.

4.2. Соблюдать договоренности с Компанией по оплате продукции/простых (неисключительных) лицензий.

4.3. Сообщать Компании о выявленных случаях недобросовестной конкуренции со стороны третьих лиц, о незаконном использовании ими торговой марки Компании и других нарушениях авторских прав Компании.

4.4. Своими действиями или бездействием не причинять ущерб репутации Компании и иным его Дилерам. По возможности не реализовывать продукцию аналогичного назначения других компаний.

**5. Обязанности и ответственность Компании.**

5.1. Информировать третьих лиц (потенциальных приобретателей продукции/простых (неисключительных) лицензий Компании) о деятельности Дилеров в регионах, о продукции и услугах, реализуемых Дилерами. Предоставлять Дилеру необходимую справочно-рекламную информацию в согласованном виде.

5.2. В случаях, когда это не противоречит интересам Компании, способствовать реализации продукции/передачи простых (неисключительных) лицензий предпочтительно через Дилера на согласованной территории.

5.3. Информировать дилеров обо всех изменениях в продуктах и услугах Компании, а также по необходимости проводить соответствующие консультации (обучение).

5.4. Компания несет ответственность за неисполнение своих обязательств перед Дилером, установленных договорными отношениями, в соответствии с действующим законодательством РФ.

**6. Заключительные положения.**

6.1. Компания вправе прекратить договорные отношения с Дилером в случае нарушения им условий и обязательств, предусмотренных Дилерским договором/Лицензионным договором (дилерским), уведомив об этом Дилера не позднее, чем за пять рабочих дней до предполагаемой даты прекращения договорных отношений.

6.2. Компания вправе прекратить договорные отношения с Дилером в случае, если по итогам работы за 6 месяцев Дилер:

- не приступил к исполнению обязательств по договору;

- нарушил условия настоящего Положения.

6.3. В случае досрочного расторжения Дилерского договора/Лицензионного договора (дилерского) по обстоятельствам, указанным в п.6.1 и п.6.2 настоящего Положения, Дилер обязан в десятидневный срок вернуть Компании Сертификат дилера и иные, предоставленные ему Компанией для работы, документы и имущество.

В противном случае Компания вправе разместить на Web-сайте сообщение об исключении фирмы из дилерской сети за нарушение Дилером договорных отношений и недействительности выданного Сертификата, с указанием конкретной даты и причин.

6.4. За несоблюдение Дилером договорных обязательств и нарушение платежной дисциплины Компания может уменьшить объем предоставляемых ему статусных льгот, в том числе уменьшить процент скидок от цен на реализуемую продукцию/простые (неисключительные) лицензии и др.

Генеральный директор

ООО «Инбис» Р.А. Чесноков