



КОД БЕЗОПАСНОСТИ

Приложение № 1
к Партнерской программе (версия 4.0)
ООО «Код Безопасности»

ПРАВИЛА ЗАЩИТЫ СДЕЛОК

Москва, 2019 г.

Оглавление

1. Общие положения	3
2. Требования к запросам на защиту сделки	3
3. Обработка запросов на защиту сделки.....	4
4. Правила участия в конкурсе.....	5
5. Конфиденциальность информации о защищенных сделках.....	6
6. Проигрыш Партнера, защитившего сделку	6

1. Общие положения

- 1.1 Защита сделки – это предоставление защитившему сделку Партнеру его обычных или улучшенных условий для конкретной поставки при одновременном предоставлении всем остальным Партнерам скидки 5% на данную поставку.
- 1.2 Защита сделки может быть предоставлена только авторизованному Партнеру.

2. Требования к запросам на защиту сделки

- 2.1 Для защиты сделки Партнер заполняет и направляет Вендору форму, которую можно получить по запросу на sales@securitycode.ru. Пример заполнения данной формы приведен в таблицах ниже:

Таблица 1 (общая информация)

Дистрибьютор (название компании)	Обязательно для заполнения Партнером второго уровня
ИНН/КПП Дистрибьютора	
Партнер (название компании)	Обязательно для заполнения
ИНН/КПП Партнера	
ФИО контактного лица Партнера:	
Телефон:	
Эл. адрес:	
Заказчик (полное наименование компании)	Обязательно для заполнения
ИНН/КПП Заказчика	
ФИО контактного лица Заказчика:	
Телефон:	
Эл. адрес:	
Прогнозируемая дата окончания защиты	Обязательно для заполнения. Указывается не более чем на 9 месяцев вперед. Если дата не проставлена, то защищается автоматически до конца текущего месяца
Схема поставки (напрямую/через подрядчика и т.д.)	Обязательно для заполнения
Владелец сети (заводской номер ЦУС или Ключ)	При покупке КШ/«Континент-АП»

Таблица 2 (спецификация)

Артикул	Наименование продукции	Количество
Обязательно для заполнения	Обязательно для заполнения	Обязательно для заполнения
Обязательно для заполнения	Обязательно для заполнения	Обязательно для заполнения
Обязательно для заполнения	Обязательно для заполнения	Обязательно для заполнения

- 2.2 Партнеры первого уровня отправляют заполненную заявку на адрес электронной почты sales@securitycode.ru с темой письма «Защита сделки – [наименование Заказчика]».
- 2.3 Партнеры второго уровня отправляют заполненную заявку своему Дистрибьютору по продукции Вендора.

- 2.4 Дистрибьюторы переправляют полученные заявки от своих Партнеров второго уровня на адрес электронной почты sales@securitycode.ru с темой письма «Защита сделки – [наименование Заказчика]».
- 2.5 В случае возникновения необходимости корректировки уже существующей защищенной сделки Партнеры первого уровня присылают корректировки на адрес электронной почты sales@securitycode.ru с темой письма «Корректировки к сделке №...». Партнеры второго уровня проводят аналогичные действия и направляют письмо с корректировками Дистрибьютору, а Дистрибьютор переправляет данное письмо на адрес электронной почты sales@securitycode.ru с темой письма «Корректировки к сделке №...». При отправке корректировок необходимо выделить другим цветом измененные позиции спецификации в уже заполненной ранее форме (в формате exel).
- 2.6 Подтверждением защиты сделки и принятием корректировок является письменное уведомление по электронной почте, отправленное Вендором Дистрибьютору, в копии Партнер второго уровня. Партнерам первого уровня такое уведомление отправляет сам Вендор.
- 2.7 На любое обращение по вопросу защиты или корректировки сделки на адрес электронной почты sales@securitycode.ru Вендор гарантирует ответ в течение двух суток с момента его получения (не считая выходные и праздничные дни).
- 2.8 При отправке запроса на защиту сделки Партнер должен убедиться, что конкурс еще не объявлен.

3. Обработка запросов на защиту сделки

- 3.1 Сделка признается защищенной, если по присланному запросу у указанного Заказчика отсутствуют защищенные сделки, схожие с присланной по продуктовому набору или по бюджету менее чем на 25%.
- 3.2 В случае принятия решения о защите сделки уведомляется только защитившая сторона, никакие другие Партнеры данную информацию не получают ни до, ни после факта защиты.
- 3.3 Если выясняется, что две или более защищенные сделки относятся к одному и тому же проекту, то преференции будут отданы либо полностью идентичной сделке, либо максимально приближенной к проекту Заказчика. Однако Вендор оставляет за собой право признать сделку Открытой, в случае если ни одна из защищенных сделок по одному проекту не соответствует данному проекту.
- 3.4 Сделка может быть объявлена Открытой для предоставления всем Партнерам их обычных стандартных статусных условий при следующих обстоятельствах:
 - 3.4.1 На момент официальной публикации конкурса по нему нет ни одной защищенной сделки.
 - 3.4.2 Получение одинаковых запросов в течение рабочих суток.
 - 3.4.3 Со стороны Заказчика был одновременный запрос на предоставление технико-коммерческого предложения двум и более Партнерам.
- 3.5 Вендор оставляет за собой право отказать в защите или корректировке сделки при следующих обстоятельствах:
 - 3.5.1 Спецификация в запросе на защиту сделки похожа по продуктовому набору на уже ранее защищенную спецификацию или отличается по бюджету менее чем на 25%.
 - 3.5.2 Запрос на защиту сделки прислан уже после объявления конкурса.
 - 3.5.3 Наличие информации от Заказчика о списке доверенных Поставщиков.
 - 3.5.4 Получение одинаковых запросов на защиту сделки в течение рабочих суток. Сделка объявляется Открытой для всех Партнеров (см. п. 3.4.2 либо п. 3.4.3).

- 3.6 Вендор оставляет за собой право снять защиту сделки в любое время (даже после окончания конкурса) при следующих обстоятельствах:
- 3.6.1 Партнер, защитивший сделку, не подал документы для участия в конкурсе и не сообщил заранее (до объявления конкурса) о том, что он идет в конкурс с другим контрагентом, который участвует в конкурсе. Для сохранения защиты сделки Партнер обязан заранее сообщить о нестандартной схеме поставки (когда поставка осуществляется через третьи компании).
 - 3.6.2 Партнер, защитивший сделку, не прошел конкурс по формальным признакам и ценовая составляющая конкурсной заявки/коммерческого предложения не рассматривалась Заказчиком.
 - 3.6.3 От Заказчика пришло уведомление об ограниченном списке поставщиков, в который Партнер, защитивший сделку, не входит.
 - 3.6.4 В случае если дата защиты сделки просрочена более чем на 6 месяцев. После снятия защиты сделка закрывается без уведомления Партнера.
 - 3.6.5 Получение одинаковых запросов на защиту в течение рабочих суток. После снятия защиты сделка объявляется Открытой для всех Партнеров (см. п. 3.4.2 либо п. 3.4.3).
 - 3.6.6 Если до поставки товара выяснится, что конкурс был объявлен ранее запроса на защиту. В этом случае Вендор объявляет эту поставку Открытой.
- 3.7 В случае снятия защиты и объявления сделки Открытой остальные Партнеры получают свою Партнерскую скидку на данную поставку.
- 3.8 Сделка может быть защищена как Спорная (защищена за двумя и более Партнерами) при следующих обстоятельствах:
- 3.8.1 Заказчик уведомляет, что готов выбирать поставщиков из ограниченного списка.
 - 3.8.2 Два и более Партнера одинаково проявляют себя в проекте, внесли одинаковый вклад в продвижение проекта и Заказчик не может определиться и выбрать поставщика. Данный пункт исполняется на усмотрение Вендора.
- 3.9 В случае объявления сделки Спорной Партнеры, за которыми данная сделка защищена как Спорная, получают свои стандартные Партнерские скидки.
- 3.10 По факту принятия или отклонения запроса Вендор по электронной почте уведомляет Партнера о принятом решении. По запросу, направленному через Дистрибьютора, Вендор уведомляет Дистрибьютора и ставит в копию Партнера Дистрибьютора.

4. Правила участия в конкурсе

- 4.1 Защитившая сторона вне зависимости от типа конкурса (аукцион/запрос котировок, цен, предложений) имеет право отходить от GPL-цены на любой процент (%), не согласовывая с Вендором.
- 4.2 В ходе защищенного аукциона все Партнеры, кроме защитившей стороны, имеют право отходить от GPL-цены до 5%.
- 4.3 В ходе защищенного запроса котировок, цен, предложений – все Партнеры, кроме защитившей стороны, заявки в конкурс подают по рекомендованной GPL-цене.
- 4.4 В случае отсутствия защиты сделки в объявленном аукционе Вендор не ограничивает участников в их праве давать скидки от GPL-цены за счет (Партнерской) маржи.
- 4.5 В случае отсутствия защиты проекта в объявленном запросе котировок, цен, предложений – всем участникам подавать заявки по рекомендованной GPL-цене.

5. Конфиденциальность информации о защищенных сделках

- 5.1 Вендор несет всю ответственность за конфиденциальность предоставляемой Партнерами информации о планируемых сделках.
- 5.2 Вендор гарантирует, что доступ к базе сделок имеет только ограниченное число сотрудников Вендора, для которых такой доступ является служебной необходимостью.
- 5.3 Вендор не имеет права разглашать информацию о чужих защищенных сделках (наименование Партнера, спецификацию и другую информацию, составляющую коммерческую тайну).

6. Проигрыш Партнера, защитившего сделку

- 6.1 В случае размещения заказа Партнером по чужой защищенной сделке (защищена за другим Партнером) ему либо предоставляется скидка в размере 5% от GPL-цены, либо данный Партнер размещает заказ через защитившего партнера, на усмотрение Вендора. Если это Партнер второго уровня, то Дистрибьютору в этом случае предоставляется скидка 3%.
- 6.2 Партнеру, защитившему сделку и не нарушившему настоящую Партнерскую программу, полагается компенсация.
- 6.3 Выплата Партнеру компенсации может быть произведена только после оплаты заказа.
- 6.4 Размер компенсации – это разница между планируемой прибылью Партнера по продукции Вендора, имевшего защиту по сделке, и фактической прибылью Партнера по продукции Вендора, производившего поставку.
- 6.5 В случае если сделка объявлена Спорной, компенсация никому не полагается.