

Партнерская программа компании Postgres Professional

Программа Регистрации сделок

Цель

Программа **Регистрации сделок** компании **Postgres Professional** (Вендор) предназначена для поддержки **Партнера** в проектах, в которых он инвестирует свои ресурсы и ведет предпродажные работы. Программа регистрации сделок действует на все продукты Вендора, которые доступны в прайс-листе.

Описание

Регистрация сделки это:

- Предоставление Партнеру поддержки от Вендора.
- Типовая одобренная для Партнера скидка на продукты Вендора.
- Подтверждение работы Партнера на проекте Заказчика.

Сумма сделки для регистрации

Для регистрации сделки **минимальная сумма сделки составляет 600 000 рублей по рекомендованным розничным ценам (РРЦ)** прайс-листа Вендора.

Условия и правила регистрации сделки

- Обязательными условиями для регистрации сделки являются:
 - 1) подача заполненной Формы регистрации сделки через Дистрибьютора Вендора,
 - 2) получение подтверждения регистрации сделки со стороны Вендора.
- На проект у Заказчика может быть только одна регистрация сделки. Поэтому Партнеру следует всегда детально описывать проект при заполнении Формы регистрации сделки.
- Регистрация сделок допускается после объявления о начале проведения конкурса, аукциона или иной закупочной процедуры, но перерегистрация сделок (регистрация сделки на другого Партнера) при объявленной закупочной процедуре не допускается.
- В случае если в заявке на регистрацию сделки прогнозируемая дата поставки указана более чем через **12 месяцев** со дня подачи заявки, то такая сделка может быть зарегистрирована на усмотрение Вендора, и со стороны Вендора может быть запрошена дополнительная информация.
- Решение о подтверждении Партнеру регистрации сделки принимается Вендором, исходя из того, что:
 - Партнер раньше всех заявил о своих намерениях и оформил регистрацию сделки через Дистрибьютора,
 - Партнер участвует в проведении совместной с Вендором предпродажной работы на проекте,
 - Партнер проводит работы по внедрению прикладного решения у Заказчика/ Конечного Пользователя, под которое поставляются продукты Вендора.
- Вендор может запросить дополнительную информацию о проекте, под который Партнер регистрирует сделку, в том числе может быть запрос на встречу с Заказчиком.
- В срок **до 5 рабочих дней** Вендор принимает решение о регистрации сделки и, если не требуется уточнение деталей проекта, предоставляет ответ Партнеру через Дистрибьютора.
- Вендор может отказать в регистрации сделки без объяснения причин.
- Партнеру строго не рекомендуется предлагать Заказчику цены для формирования **НМЦ** (начальную максимальную цену) ниже, чем РРЦ, а в рамках конкурсной процедуры закупки предлагать конечную цену, которая **отличается от РРЦ в меньшую сторону более чем на 5%**. При этом скидка для Заказчика выдается Партнером за счет своей скидки, предоставленной Партнеру Вендором.
- Если Партнером для формирования **НМЦ** были поданы цены ниже РРЦ, или в рамках конкурсной процедуры закупки **конечная цена отличается от РРЦ в меньшую сторону больше чем на 5%**, то Вендор оставляет за собой право отменить регистрацию сделки, а также отказать в отгрузке.
- Если Партнер зарегистрировал за собой сделку и не вышел на конкурсную, закупочную процедуру (без уведомления Вендора **за 2 недели до начала конкурса**), то для этого Партнера Вендором фиксируется предупреждение. После повторного предупреждения заявки на регистрацию сделок от этого Партнера не принимаются, и для него стоимость продуктов Вендора определяется РРЦ.

- **Сделка становится свободной**, и партнер, выигравший конкурсную/закупочную процедуру **строго по РРЦ** (без понижения цены) и по правилам Вендора, подав заявку через Дистрибьютора и после согласования с Вендором, получает партнерские условия и скидку, в случае если:
 - Партнер, зарегистрировавший сделку, не подал документы для участия в конкурсе;
 - Партнер, зарегистрировавший сделку, не прошел в конкурс по формальным признакам.
- **При нарушении** настоящих правил, Вендор может отказать Партнеру в регистрации сделки и предоставлении партнерских условий, а также в дальнейшей работе с данным Партнером.

Порядок оформления

- Для регистрации сделки необходимо **заполнить все поля** Формы регистрации сделки. Получить актуальную Форму для регистрации сделки и подать заявку на регистрацию сделки можно, обратившись к одному из Дистрибьюторов Вендора (раздел «Дистрибьюторы» на сайте <https://postgrespro.ru/partners>). Образец Формы приложен к настоящей Программе регистрации сделок.
- Если конкурс, аукцион или иная закупочная процедура будет объявлена и проводиться не самим Заказчиком/ Конечным Пользователем, а другим юридическим лицом, а также в случае участия в сделке цепочки из нескольких юридических лиц/ партнеров, то в Форме регистрации сделки **обязательно указываются все задействованные компании** с полной информацией по ним (наименование, ИНН/КПП, контактные данные), т.е. указываются все юридические лица, которые задействованы в сделке: и юридические лица, через которых будет проводиться закупочная процедура, и Заказчик/ Конечный Пользователь.

Срок действия

- Регистрация сделки действительна в течение **6 месяцев** с даты подтверждения регистрации со стороны Вендора.
- Партнер, получивший регистрацию сделки, **раз в 3 месяца** через Дистрибьютора сообщает Вендору об актуальном состоянии сделки и проделанной работе.
- Если Партнер не предоставил актуальную информацию о состоянии сделки, Вендор оставляет за собой право отменить регистрацию сделки без уведомления Партнера.

Условия продления

- Регистрация сделки может быть продлена **на 3 месяца** с даты окончания подтвержденной регистрации по запросу Партнера.
- Для продления регистрации сделки Вендор может запросить дополнительную информацию и подтверждение со стороны Заказчика, в том числе запросить прямой контакт с Заказчиком. Если Партнер не предоставил информацию, Вендор оставляет за собой право отменить регистрацию сделки без уведомления Партнера.

Аннулирование регистрации сделки

Вендор по своему усмотрению может отменить регистрацию сделки в любое время при выявлении любого из следующих обстоятельств, но не ограничиваясь нижеизложенным:

- В случае предоставления заведомо недостоверной информации.
- Если в Форме регистрации сделки не заполнены/не полностью заполнены поля с деталями проекта и спецификацией.
- Если Партнером не была предоставлена актуальная информация о состоянии сделки через 3 месяца после регистрации сделки или при продлении регистрации сделки.

Допускается перерегистрация сделки на другого Партнера. Обращение о перерегистрации сделки на другого Партнера направляется Дистрибьютором в адрес Вендора с указанием оснований (причин) для такой перерегистрации. При этом предоставляемая скидка для Партнера, на которого перерегистрируется сделка, **уменьшается** относительно типовых условий.

* Условие для сделок от 600 000 рублей по РРЦ Вендора в отсутствие регистрации сделки

Любой Партнер может приобрести через Дистрибьютора необходимые Заказчику продукты Вендора без регистрации сделки. В этом случае стоимость продуктов для Партнера определяется по РРЦ, и скидка не предоставляется. Рекомендуются проверить правильность рассчитанной конфигурации через Дистрибьютора.

****Условия для сделок менее 600 000 рублей по РРЦ Вендора**

- Если общая сумма сделки по спецификации менее 600 000 рублей по РРЦ, то регистрация сделки не оформляется. Партнеру предоставляются типовые условия и скидка.
- Партнеру настоятельно не рекомендуется предлагать Заказчику цены для формирования НМЦ (начальную максимальную цену) ниже, чем РРЦ, и конечную цену, которая отличается от РРЦ в меньшую сторону более чем на 5%. При этом скидка для Заказчика выдается Партнером за счет своей скидки, предоставленной Партнеру Вендором.
- Если Партнером для формирования НМЦ были поданы цены ниже РРЦ, или в рамках конкурсной процедуры закупки конечная цена отличается от РРЦ в меньшую сторону больше чем на 5%, то Вендор оставляет за собой право отказать в партнерских условиях или в отгрузке.
- При размещении заказа через Дистрибьютора на закупку продуктов Вендора по такой сделке Партнеру необходимо приложить итоговый протокол закупочной процедуры или подписанный поставочный сублицензионный договор.
- При нарушении настоящих правил, Вендор может отказать Партнеру в регистрации сделки и предоставлении партнерских условий, а также в дальнейшей работе с данным Партнером.

Форма Регистрации сделки

Заполненная форма отправляется в Postgres Professional через Дистрибьютора.

Все поля обязательны к заполнению. Если не все поля заполнены, Postgres Professional имеет право отказать в регистрации сделки.

Общая информация

Контактная информация Партнера	
Наименование:	
ИНН/КПП Партнера:	
Адрес:	
ФИО:	
Телефон:	
Эл. адрес:	
Контактная информация Заказчика	
Заказчик (полное наименование)	Указывается Конечный Пользователь
ИНН/КПП Заказчика:	
Адрес:	
ФИО:	
Должность:	
Телефон:	
Эл. адрес:	
Прогнозируемая дата поставки:	
Цепочка поставки (если участвуют юр.лица помимо указанных Партнера и Конечного Пользователя):	Обязательно для заполнения, указываются все юр.лица участвующие в закупке (Наименование, ИНН/КПП, контактные данные)

Спецификация

Артикул	Наименование продукции	Кол-во	Цена за единицу (по прайс-листу для Заказчика), руб.	Сумма для Заказчика, руб.

Проведенная работа и информация по проекту:

указать под какую Информационную Систему/Прикладное решение планируется приобрести СУБД (не ОС):	Название Вендора прикладного решения (ИС) или тип прикладного ПО, для работы которого приобретается СУБД.
указать детали и особенности проекта:	Например, как считали ядра: конфигурацию физического сервера или ядра виртуальных машин, под какую ОС; подразделение, с которым вы работаете и/или внутреннее название/номер проекта
расписать проведенную и планируемую работу:	Например, партнер является постоянным поставщиком заказчика по серверному оборудованию и прикладному ПО, Заказчик обратился с запросом на поставку или проектные работы. Проведены или планируются: презентации, подготовка ТЗ и т.п.
сервисные услуги, которые Партнер предполагает оказать Заказчику:	Предпроектный консалтинг/разработка/внедрение/консалтинговые услуги на проекте/миграция/постмиграционная поддержка и т.п.