



**КЛИЕНТСКАЯ ПОЛИТИКА  
НПО «Стратегия»  
на светотехническом рынке**

**2020 г**

## **ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О НПО «Стратегия»**

НПО «Стратегия» – Российский производитель светодиодного освещения.

НПО «Стратегия» – стремительно развивающаяся высокотехнологичная компания, выпускающая современную надёжную светотехническую продукцию.

НПО «Стратегия» выбрала своим направлением развития выстраивание долгосрочных и взаимных партнёрских отношений со всеми участниками светотехнического рынка. Структура группы компаний создана с целью выполнения задач по расширению рынка сбыта продукции компании и получение дополнительной прибыли, за счёт создания дилерской и партнёрской сети, а также выявления и привлечения новых потребителей, как на территории Российской Федерации, так и за её пределами.

Производственные мощности НПО «Стратегия» располагаются в городе Новокузнецке и обладают современным оборудованием, на котором осуществляется полный цикл производства.

Разработка и изготовление светодиодных светильников в НПО «Стратегия» отличается высокой степенью мобильности и адаптивности к потребностям своих клиентов. Именно это обстоятельство позволяет в кратчайшие сроки выпускать уникальную не серийную продукцию, удовлетворяющую самым строгим запросам.

## **ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О КЛИЕНТСКОЙ ПОЛИТИКЕ НПО «Стратегии»**

Клиентская политика НПО «Стратегия» (далее КП Стратегия), описывает порядок взаимодействия НПО «Стратегия» со своими партнерами, а также основные правила и обязательства.

КП Стратегия разработана с учётом новых требований, предъявляемых светотехническим рынком РФ с учётом рекомендаций своих торговых партнёров по итогам совместной работы. Цель данной политики – закрепление позиций компании на высококонкурентном рынке светотехнической продукции и увеличение роста продаж партнёров НПО «Стратегия».

Положения данного документа обязательны для всех партнеров НПО «Стратегия», находящихся на территории Российской Федерации, за исключением резидентов стран дальнего и ближнего зарубежья и СНГ. При нарушении компанией условий данной КП, НПО «Стратегия» оставляет за собой право на односторонний пересмотр условий работы с партнерами

Принимая на себя данные условия КП, НПО «Стратегия» выражает уверенность в том, что партнёры компании получают обоюдную выгоду, сделают отношения более прозрачными и займут наиболее выгодные позиции на светотехническом рынке.

## **ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ КЛИЕНТСКОЙ ПОЛИТИКИ НПО «Стратегии»**

НПО «Стратегия» реализует светодиодные светильники ТМ ElCondor через ограниченную сеть партнёров.

НПО «Стратегия» лимитирует число своих дистрибьюторов, а именно не более двух в каждом регионе

НПО «Стратегия» оставляет за собой право прямых продаж своей продукции клиентам, не являющихся партнерами в следующих случаях:

- § Продажи ведутся по ценам, не ниже Розничная цена (раздел «Ценообразование»);
- § При замене в проекте продукции НПО «Стратегия» на аналогичную других производителей. В данном случае пересматриваются отношения с Партнерами, с понижением статуса или условий дальнейших поставок

- ⊗ В регионах, в которых отсутствует дистрибьютор, при сумме заказа (проекта) более 1 миллиона рублей
- ⊗ В случае закупки продукции напрямую у производителя, в силу особенностей внутренней политики конечного клиента. В этом случае НПО «Стратегия» предоставляет партнёру, способствовавшему реализации данного проекта, бонус-скидку на поставку продукции на индивидуальных условиях.
- ⊗ Дилерам не рекомендуется работать с компаниями, с которыми у НПО «Стратегия» сложились партнёрские отношения на прямую без посредников, а именно:
  - СУЭК-Кузбасс
  - Группа компаний Новоангарский обогатительный комбинат
  - УК Кузбассразрезуголь

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПАРТНЁРОВ

НПО «Стратегия» выстраивает работу со своими партнёрами исходя из специфики ведения их бизнеса, региона, а также возможностей компании

При этом учитываются следующие факторы

- размер бизнеса организации;
- наличие филиальной торговой сети;
- лояльность к производимой НПО «Стратегия» продукции;
- история сотрудничества и ряд других индивидуальных особенностей.

Партнёры получают следующий статус:

Официальный дилер

**Официальные дилеры** – это торговые организации, имеющие действующий дилерский контракт НПО «Стратегия» и объём закупок продукции на сумму не менее 4 000 000 (Четырёх миллионов) рублей в год или при достижении в течение первого года от начала сотрудничества следующих ежемесячных показателей:

- с 1-го по 3-ий месяц- не менее 300 тысяч рублей в квартал;
- с 4 по 6 месяц - не менее 500 тысяч рублей в квартал;
- 7 по 12 месяц - не менее 1000 тысяч рублей в квартал.

Данная группа клиентов должна отвечать указанным ниже требованиям:

- ⊗ соблюдает условия КП НПО «Стратегии»;
- ⊗ реализовывает максимально широкий ассортимент продукции НПО «Стратегия», делая на него акцент при организации продаж и маркетинга, размещая соответствующую информацию в прайс-листах, на сайте, в рекламно-информационных материалах и т.п.;
- ⊗ предоставляет возможность обучения и подготовки персонала тренерами НПО «Стратегия», как с целью повышения квалификации по технической части, так и для повышения навыков продаж в целом.

## ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПЕРЕД ПАРТНЁРАМИ

НПО «Стратегия» обязуется:

- ⊗ проводить непрерывную работу по продвижению своей продукции в проектных организациях;

- ⊗ развивать ассортимент своей продукции, исходя из потребности рынка;
- ⊗ следить за строгим выполнением всеми партнёрами данной КП;
- ⊗ оказывать поддержку партнёрам при реализации своей продукции на любом этапе;
- ⊗ пересматривать статусы партнёров не чаще, чем 1 раз в 6 (шесть) месяцев;
- ⊗ информировать партнёров о повышении цен на свою продукцию не позднее, чем за 7 дней до вступления изменений в силу;
- ⊗ делиться опытом и методами продвижения своей продукции в проектных продажах;
- ⊗ усиливать переговорные позиции партнёра при работе с потребителями или заказчиками;
- ⊗ помогать своим партнёрам развиваться и становиться сильными игроками светотехнического рынка РФ.

## УСТАНОВЛЕНИЕ ПАРТНЁРСКИХ ОТНОШЕНИЙ

НПО «Стратегия» осуществляет продажу производимой продукции, через своих партнёров (раздел «Основные принципы клиентской политики НПО «Стратегия»»).

При обращении компании/потребителя, не являющегося партнёром, с целью приобретения продукции, НПО «Стратегия» может лишь проконсультировать по техническим характеристикам и сообщить базовые цены. После определения региональной принадлежности, НПО «Стратегия» предоставляет контакты дилеров на данной территории.

При запросе возможности прямых торговых отношений НПО «Стратегия» оставляет за собой право прямой продажи, при отсутствии на территории дилера.

## АССОРТИМЕНТ ПРОДУКЦИИ НПО «Стратегии»

НПО «Стратегия» каждый год расширяет номенклатуру выпускаемых изделий, чтобы проектировщики, монтажники, закупщики, используя каталог или сайт компании, могли решить практически любые задачи, возникающие при освещении того или иного объекта.

Расширение ассортимента позволит также снизить логистические затраты партнёров НПО «Стратегии» при осуществлении закупок у меньшего, чем сейчас, количества поставщиков.

Продукция, выпускаемая НПО «Стратегия», в зависимости от областей применения, разделяется на следующие модельные ряды:

- ⊗ Внутреннее освещение;
- ⊗ Промышленное освещение;
- ⊗ Уличное освещение;
- ⊗ Административное освещение;
- ⊗ ЖКХ светильники
- ⊗ Виброустойчивые светильники
- ⊗ Взрывозащищённые светильники.

Такое разделение позволяет партнёрам быстро ориентироваться при поиске нужного светового прибора, а самой НПО «Стратегия» оценивать преимущества и недостатки каждого модельного ряда.

О выпуске новых изделий и модернизации уже существующих НПО «Стратегия» заранее сообщает своим партнёрам, путём размещения соответствующей информации на своём сайте [www.elcondor.ru](http://www.elcondor.ru) и рассылкой информационных материалов.

## ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

В КП НПО «Стратегии» выделяется несколько разновидностей цен:

- ⊗ Розничные цены (РЦ);
- ⊗ Минимальные рекомендованные цены (МРЦ);
- ⊗ Спеццены (СЦ);
- ⊗ Проектные цены (ПЦ)

**Розничные цены** (РЦ) – это цены, по которым НПО «Стратегия» может реализовать свою продукцию конечным потребителям, в случае их обращения напрямую, минуя существующую дилерскую сеть. Такие продажи могут осуществляются только в определённых, описанных выше конкретных случаях (раздел «Основные принципы клиентской политики НПО «Стратегия»») и объём их стремится к нулю.

РЦ представляют собой уровень рекомендованных розничных цен для конечного потребителя. РЦ зависят от многих факторов, таких как качество выпускаемой продукции, её потребительские свойства, цены конкурентов на аналогичную продукцию, узнаваемость товара на рынке и прочих.

НПО «Стратегия» планирует изменять РЦ не чаще одного раза в месяц. Партнёры будут извещены об этом заранее, в установленный срок (раздел «Обязательства перед партнёрами»).

Уже оплаченные клиентами заказы до повышения РЦ будут отгружены по ценам, действующим на момент оплаты.

В открытом доступе у дилеров, в том числе и на сайтах, должны быть представлены только **Розничные цены**.

Приоритетная задача для НПО «Стратегия» – развитие своей дилерской сети. Поэтому мы заинтересованы в том, чтобы для всех клиентов был соблюден разумный баланс интересов. Этой цели и служат минимальные рекомендуемые цены.

**Минимальные рекомендуемые цены** (МРЦ) – это такие цены, ниже которых не допускается без согласования с НПО «Стратегия» продавать продукцию компании конечным покупателям. МРЦ указывается в прайс-листе производителя, который рассылается партнёрам при выходе его новой редакции.

Эти цены устанавливаются, исходя из РЦ, обеспечивая открытость и прозрачность при сбыте изделий под торговой маркой ElCondor. Ещё одной задачей МРЦ является гарантия достойного уровня доходности партнёров НПО «Стратегия».

**Спеццена** (СЦ) – цены, по которым дилеры приобретают продукцию у НПО «Стратегии»

**Проектные цены** (ПЦ) – цены, предоставляемые по запросу в индивидуальном порядке с дополнительной (проектной) скидкой. Для получения проектной цены необходимо защитить проект (раздел «Защита проектов») и предоставить развёрнутое письменное обоснование на фирменном бланке партнёра с подписями ответственных лиц.

ПЦ предоставляются на сумму не менее 500 тыс. рублей в МРЦ.

## РАБОТА С ЗАКАЗАМИ ПАРТНЁРОВ

В целях обеспечения ритмичной и бесперебойной работы производства и склада НПО «Стратегия» просит партнёров следовать описанному ниже алгоритму действий при заказе продукции.

**Размещение заказа и согласование сроков.** При возникновении у партнёра запроса на продукцию ТМ ElCondor он направляет менеджеру по развитию НПО «Стратегия» (далее МР) электронное письмо с темой «Запрос», в котором указывается наименования светильников и кол-во по каждой позиции. МР НПО «Стратегия» выставляет партнёру счёт с указанием сроков исполнения

заказа. Партнёр, рассмотрев вышеуказанные сроки, в случае согласия со сроками поставки оплачивает счёт, после этого товар запускается в производство. При наличии товара на складе готовой продукции, МР НПО «Стратегии» резервирует товар.

В случае изменения согласованной с партнёром даты выпуска размещённого заказа МР НПО «Стратегия», оповещает об этом партнёра посредством электронного письма (по требованию партнёра - официальным письмом на фирменном бланке), где указывается новый срок поставки.

## **ПОДДЕРЖКА ПРОДАЖ ПАРТНЁРОВ НПО «Стратегии»**

### **Техническая поддержка**

Для успешного продвижения на светотехническом рынке РФ энергоэффективного светодиодного освещения партнёрам необходимо обладать определённой компетенцией, в том числе и в достаточно узких отраслях знаний. В связи с этим, НПО «Стратегия» оказывает всестороннюю техническую поддержку всем своим клиентам.

Ниже перечислены стандартные мероприятия в рамках технической поддержки, на проведение которых на безвозмездной основе могут рассчитывать партнёры НПО «Стратегии»:

- ⊗ консультации сотрудников НПО «Стратегии» по всем вопросам применения оборудования ТМ elCondor;
- ⊗ осуществление светотехнических расчётов по запросу клиентов;
- ⊗ подбор светодиодного оборудования, производимого НПО «Стратегии» под конкретные задачи и проекты;
- ⊗ подбор светильников, производства НПО «Стратегии», на замену аналогичным светильникам других производителей;
- ⊗ совместные выезды представителей НПО «Стратегии» к конечным потребителям для проведения на месте консультаций, оказания технической поддержки, а также усиления переговорных позиций партнёров;
- ⊗ проведение презентаций для конечных потребителей совместно с торговыми партнёрами;
- ⊗ организация презентаций, очных и on-line семинаров (вебинаров) совместно с торговыми партнёрами для лиц, принимающих или влияющих на принятие решения о выборе продукции, производимой НПО «Стратегии» (проектировщиков, монтажников, дизайнеров, архитекторов, застройщиков и других специалистов);
- ⊗ по запросу партнёра НПО «Стратегии» может осуществлять другие мероприятия, не вошедшие в данный список.

### **Маркетинговая поддержка**

Партнёры, в рамках данной поддержки, опираясь на богатый опыт НПО «Стратегии», могут получить при организации и проведении своих маркетинговых мероприятий всестороннее содействие и поддержку:

- ⊗ участие совместно с торговыми партнёрами в региональных тематических выставках;
- ⊗ предоставление исчерпывающей информации для рекламных материалов, баз данных и сайтов партнёров
- ⊗ Образцы продукции **предоставляются** торговым партнёрам по цене **со скидкой в размере 20% от СЦ**
- ⊗ проведение обучающих очных и on-line семинаров (вебинаров) для торгового персонала партнёров, с последующим контролем полученных знаний и выдачей соответствующих сертификатов;
- ⊗ совместные с торговыми партнёрами рекламные акции (реклама в СМИ, рекламная продукция, сувениры и др.);
- ⊗ разработка, реализация и участие в финансировании совместных маркетинговых программ.

## ПРОЕКТНЫЕ ПРОДАЖИ

НПО «Стратегия» ведёт активную работу в проектных продажах (далее ПП) и прикладывает значительные усилия для их развития

ПП относятся к типу активных продаж, которые происходят непосредственно в привязке к строительному проекту и являются наиболее эффективным способом увеличения сбыта продукции. Задача по развитию данных продаж возложена на менеджера по развитию НПО «Стратегии».

Под «Проектом» понимается запрос (или несколько запросов на один объект), если сумма закладываемой в смету продукции НПО «Стратегии» равна или превышает **500 000** (Пятьсот тысяч) рублей в МРЦ. Кроме того, под «Проектом» так же подразумевается весь комплекс мероприятий и документов при работе по объекту, находящемуся по конкретному адресу.

Запрос на сумму меньшую, чем 500 тысяч рублей в МРЦ, НПО «Стратегия» так же может признать «Проектом», если:

- ⊗ продукция приобретается для установки на каком-либо «пилотном» участке более крупного объекта для тестирования, в случае успешного похождения которого, последует закупка на сумму, превышающую **500** тысяч рублей в МРЦ;
- ⊗ если осуществляется дополнительная поставка продукции на уже реализованный и защищённый проект;
- ⊗ если проект является знаковым и важным для развития и имиджа компании.

При работе над проектами возможно несколько вариантов взаимодействия НПО «Стратегии» и партнёров:

- ⊗ Программа защиты проекта
- ⊗ Работа над проектом на общих основаниях
- ⊗ «Собственный проект» НПО «Стратегии»
- ⊗ Отмена защиты проекта

Все этапы работы по тому или иному проекту, а также все документы, к нему относящиеся, вносятся в базу НПО «Стратегии» с привязкой к конкретному менеджеру. Это позволяет оперативно разрешать большинство спорных ситуаций, а также поддерживать эффективное и максимально прозрачное взаимодействие с партнёрами.

### Программа защиты проекта (ЗП)

Эта программа применяется в том случае, если партнёр обладает информацией о проекте и сообщает её НПО «Стратегии», которая ещё не располагает такими данными. То есть партнёр раскрывает информацию о том или ином объекте, а взамен получает гарантии того, что именно он будет поставщиком продукции НПО «Стратегии» на этот объект. Как правило, начиная с проектирования объекта, партнёр прodelывает определённые действия:

- ⊗ владеет изначально или собирает детальную информацию об объекте;
- ⊗ подбирает осветительное и сопутствующее оборудование (тип, количество);
- ⊗ рассчитывает и моделирует освещение на объекте;
- ⊗ работает с заказчиком и подрядчиком (монтажной организацией) на объекте, проводя необходимые встречи и переговоры, согласования с надзорными организациями и т.д.;
- ⊗ контролирует происходящее на объекте на всех стадиях реализации проекта.

Все вышеперечисленные действия требуют привлечения довольно значительных ресурсов со стороны партнёров НПО «Стратегии», и они хотят быть уверенными в том, что затраченные усилия не пропадут даром. Программа ЗП, собственно, и нужна для того, чтобы:

- ⊗ гарантировать защиту материальных и нематериальных затрат партнёров, осуществлённых ими в процессе закладки и поставки в проект продукции НПО «Стратегии»;
- ⊗ идентифицировать, контролировать и оказывать положительное влияние со стороны НПО «Стратегии» на процесс успешной реализации проектов партнёрами;
- ⊗ минимизировать потери партнёров из-за необоснованного демпинга со стороны тех клиентов НПО «Стратегии», на которых не распространяется программа ЗП на тот или иной объект.

Для того, чтобы партнёр воспользовался программой ЗП, ему необходимо предоставить заполненную Заявку на защиту проекта МР НПО «Стратегии», ответственному за работу с партнёром. Все пункты, содержащиеся в заявке, обязательны для заполнения. В противном случае она не рассматривается и не принимается в работу. Перечень мероприятий в бланке защиты проекта должен включать полную хронологию действий над проектом с описанием всех предпринятых шагов.

Данный документ должен быть оформлен на фирменном бланке НПО «Стратегии» и подтверждаться подписью ответственного лица. МР НПО «Стратегии» производят проверку достоверности предоставленных партнёрами сведений, осуществляя необходимые встречи и звонки, отправляя и запрашивая электронные письма и т.п.

Если МР НПО «Стратегии» присутствует на встрече партнёра с лицами, принимающими решение (далее ЛПР) по проекту, дополнительные проверки не проводятся.

Решение о запуске мероприятий в рамках программы ЗП по тому или иному проекту принимает руководитель Коммерческой Дирекции НПО «Стратегии». Подтверждением защиты проекта партнёру служит наличие на заявке подписи МР НПО «Стратегии» с указанием даты регистрации. Данный документ сканируется ответственным за работу с партнёром и отправляется ему по электронной почте. Кроме того, проекту присваивается уникальный номер в CRM.

Партнёр не может рассчитывать на включение проекта в программу ЗП в случае невозможности предоставления доказательств о проведённых мероприятиях (нежелание заказчика дать такое подтверждение нашему клиенту, нежелание самого партнёра и др.).

В случае получения от нескольких партнеров защиты по одному и тому же проекту, преимущество будет отдано защите с предоставлением официального письма от заказчика с указанием контактов ЛПР для принятия решения.

Партнёр может защитить проект, включающий множество объектов одного заказчика, находящихся по разным адресам. Это может произойти, если решение о том, какое оборудование использовать принимается ЛПР по всему списку объектов централизованно или с формированием для региональных подразделений единого «Бренд-Бука» (рекомендации по оснащению), в котором будут прописана продукция НПО «Стратегии», как обязательная к использованию. Данные защиты осуществляются только в случае активного участия представителей НПО «Стратегии» в переговорах партнёров с ЛПР.

При получении заявки на защиту проекта, НПО «Стратегии»:

- ⊗ оставляет за собой право тщательно проверить предоставленную информацию и проконтролировать качество работ, проводимых торговым партнёром;
- ⊗ при отсутствии вопросов и спорных ситуаций, сообщает партнёру в срок 1-2 дня о положительном решении по включению проекта в программу ЗП, либо отказывает с обоснованием; в противном случае, срок ответа не регламентируется и производится НПО «Стратегии» после выяснения всех тонкостей и нюансов по проекту;
- ⊗ Фиксирует всю информацию по проекту в базе проектов НПО «Стратегии» с привязкой к партнёру, за которым этот проект защищён.

Партнёры, чьи проекты включены в программу ЗП, имеют ряд преимуществ, таких как:

- ⊗ Отмена МРЦ на защищённые проекты. Данное мероприятие является основным рыночным инструментом защиты проектов. Если у НПО «Стратегии» в ходе реализации проекта возникнет подозрение в том, что партнёр, не участвующий в программе ЗП по данному объекту, выставил счёт потребителю по ценам ниже МРЦ, такой партнёр обязан предоставить (по запросу НПО «Стратегии»), копию счета, отправленного заказчику. Отказ предоставить счёт считается признанием нарушения МРЦ. В этом случае НПО «Стратегии» предлагает потребителю привести своё предложение в соответствии с МРЦ или вообще отказаться от него.
- ⊗ Минимизация сроков поставки по защищённым проектам.
- ⊗ Возможность предоставления преференций партнёру на поставку продукции согласно спецификации проекта. Например, проектные цены (ПЦ) (раздел «Ценообразование»). Предо-



ставление предпочтений зависит от ассортимента и объёма закупок по проекту, а также от рентабельности для НПО «Стратегии».

- ⌘ Проведение совместных переговоров сотрудников НПО «Стратегии» и сотрудников партнёра с заказчиком или подрядчиками (по запросу партнёра).
- ⌘ Контроль за поступающими со стороны других партнёров заявками на аналогичную номенклатуру и их блокировка (отказ в поставке), когда существует большая вероятность, что заказываемая продукция предназначена для поставки на защищённый проект.
- ⌘ Информирование (по желанию партнёра – автора проекта) других участников светотехнического рынка, обращающихся с просьбой о защите проекта, который уже есть в базе НПО «Стратегии», о том, кто именно из торговых партнёров участвует в программе ЗП по данному объекту. По умолчанию сотрудникам НПО «Стратегии» запрещено раскрывать вышеуказанную информацию.
- ⌘ Гарантия того, что замена канала поставки на защищённом проекте может произойти только в случае обоснованного требования со стороны конечного потребителя.

### **Работа над проектом на общих основаниях.**

Такая работа происходит в случае обращения партнёров с информацией об объекте, которая НПО «Стратегии» уже известна, однако при этом проект ещё не защищён за другими клиентами. В этой ситуации:

- ⌘ все обратившиеся в НПО «Стратегии» партнёры могут получить техническую и информационную поддержку, включая необходимые расчёты и подбор оборудования;
- ⌘ крайне желательно участие МР НПО «Стратегии» на встречах с ЛПР, чтобы они могли оценить степень проработки проекта тем или иным партнёром, а также понять необходимость предоставления каких-либо предпочтений для клиента;
- ⌘ действие специальных условий, установленных для одного конкретного партнёра, может распространяться на других партнёров;
- ⌘ право выбора канала поставки продукции на проект принадлежит непосредственно клиенту.

Работа на общих основаниях применяется ещё и в том случае, если НПО «Стратегии» сама обращается к партнёру и передаёт ему общую информацию по проекту, не проводя при этом активной работы, т.е. проект не является «собственным проектом».

### **Собственный проект НПО «Стратегии»**

НПО «Стратегии» прикладывает значительные усилия для продвижения своей продукции на светотехническом рынке. В процессе этой работы появляются так называемые «собственные проекты».

Статус Собственного проекта присваивается тем проектам, по которым сотрудники НПО «Стратегии» самостоятельно проделывают проектную работу с начальных этапов (обычно со стадии проектирования объекта) без участия партнёров. В таких проектах НПО «Стратегии» изначально владеет или же собирает детальную информацию по объекту. Кроме того, силами сотрудников НПО «Стратегии»

- ⌘ производятся необходимые светотехнические расчёты и моделируется освещение на объекте;
- ⌘ подбирается осветительное оборудование на замену, если светотехнические расчёты не требуются;
- ⌘ осуществляется взаимодействие с ЛПР, которые имеют отношение к объекту (заказчиком, подрядчиком, монтажной организацией или др.), проводятся необходимые встречи и переговоры, согласования с надзорными организациями и т.д.;
- ⌘ контролируется происходящее на объекте на всех стадиях его реализации.

Взаимодействие НПО «Стратегии» с партнёрами в случае работы по «собственным проектам» происходит следующим образом:

- ⊗ проект закрепляется за сотрудником НПО «Стратегии», который является его инициатором;
- ⊗ данный сотрудник в ходе работы, сам выбирает партнёра в качестве канала поставки;
- ⊗ Спеццена (раздел «Ценообразование») для партнёра по Собственному проекту назначается НПО «Стратегии» и может отличаться как в меньшую, так и в большую сторону от той, которая прописана в дилерском договоре;
- ⊗ сотрудник НПО «Стратегии», за которым закреплён проект, может изменить канал поставки, исходя из ситуации или пожеланий и предпочтений клиента.

### **Отмена защиты проекта**

НПО «Стратегии» имеет право отменить защиту проекта, в тех случаях если:

- ⊗ Партнёр производит замену оборудования, утверждённого в спецификации заявки на защиту проекта, без согласования с НПО «Стратегии»;
- ⊗ Партнёр одновременно с предложением на объект продукции НПО «Стратегии», предлагает также аналогичную продукцию иного производителя по стоимости проекта ниже, чем стоимость проекта продукции НПО «Стратегии». Подтверждением данного факта могут служить счета и коммерческие предложения, электронные или факсовые сообщения от партнёра в адрес, участвующих в реализации проекта компаний. При этом допускается одновременное предоставление заказчику альтернативных коммерческих предложений по продукции НПО «Стратегии» и продукции иного производителя со стоимостью проекта выше, чем стоимость проекта продукции НПО «Стратегии»
- ⊗ Партнёр в одностороннем порядке, без согласования с НПО «Стратегии», изменяет план отгрузок (приостанавливает или отменяет) по защищённому проекту. В данном случае НПО «Стратегии» оставляет за собой право пересмотра канала поставки на объект, включая возможность прямой поставки;
- ⊗ В случае изменения перечня участников проекта. В данном случае НПО «Стратегии» также оставляет за собой право на пересмотр принятого решения по защищённому проекту в части канала поставки;
- ⊗ Истёк срок защиты проекта. Защита проекта действительна в течение 3 месяцев с момента её подтверждения со стороны НПО «Стратегии». После окончания данного срока действия со стороны НПО «Стратегии» в рамках программы ЗП в отношении конкретного объекта автоматически прекращаются. Вышеуказанные действия партнёр может возобновить в случае обращения в НПО «Стратегии» с повторной, актуализированной на текущую дату, заявкой на защиту проекта.
- ⊗ Партнёр предоставил заведомо ложную информацию в заявке на защиту проекта, которая полностью или частично не соответствует действительности.
- ⊗ Существуют документальные подтверждения предпочтений ЛПР в части канала поставки по конкретному проекту.
- ⊗ В спецификации на оборудование доля светильников, произведённая НПО «Стратегии», не является существенной, но при этом в ней присутствуют продукция других производителей, которая имеет прямые аналоги среди продукции НПО «Стратегии» .