



## 合作伙伴指南：第三方来源的思科设备以及合理使用合作伙伴特别折扣

概要
<p><b>采购供转售的思科产品</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>思科系统集成商根据与思科签订的 SI 协议，只能从思科公司采购思科产品。</li> <li>思科合作伙伴只能向最终用户出售产品，而不能向其他经销商出售产品。</li> </ul>
<p><b>销售必须包含附加值</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>附加值是您向最终用户提供的解决方案中非思科的成分和部分。</li> <li>提供附加值的系统集成商将会得到更多的思科折扣优惠。</li> <li>如果发现附加值并未实现，思科将有权收回授予的此类折扣或特价。</li> </ul>
<p><b>折扣</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>思科可能根据与有思科认证的渠道合作伙伴分别签署的协议，在销售思科产品和各类集成服务的特价推广活动或计划中向合作伙伴提供特价。</li> <li>此类特价只限符合特价细则规定而作出的销售。</li> </ul>
<p><b>来自非思科渠道的思科设备</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>思科不能为从非认证渠道购买的第三方来源产品提供支持和保修。这些产品也可能不符合思科许可证政策规定。</li> </ul>

思科系统国际公司 ( Cisco Systems International B.V.——以下称“思科” ) 高度重视您作为一名思科认证渠道合作伙伴所作出的贡献。

我们希望借此机会，提醒您注意思科就采购和转售第三方来源的思科设备所制定的政策以及准则。同时也提醒您注意思科向您授予折扣的政策。涉及这两方面的各项规定已经包含在您与思科或思科授权总分销商的协议书中 ( 以下称“协议” ) 。

### 思科的认证渠道合作伙伴在中国销售和采购思科产品

成为思科认证渠道合作伙伴，意味着思科已经授权贵公司通过思科渠道合作伙伴计划在某一特定区域内经销正牌思科产品和服务。

## 采购供转售的思科产品

### 思科的认证渠道或经销通路

思科具有两种认证渠道或经销通路：

- 一级渠道模式——思科将产品销售给思科认证渠道合作伙伴，再由他们将产品销售给最终用户。
- 二级渠道模式——思科将产品销售给认证的总分销商，认证的总分销商将产品销售给思科的认证渠道合作伙伴，然后再由他们将产品销售给最终用户。

可以从您所在地区思科的认证渠道合作伙伴和经销商处了解更多有关采购思科设备和服务的信息。

### 思科注册、认证和经销合作伙伴的责任

合作伙伴资源
总分销商查询 • <a href="http://www.cisco.com/go/distributorlocator">www.cisco.com/go/distributorlocator</a>
渠道合作伙伴查询 • <a href="http://www.cisco.com/go/partnerlocator">www.cisco.com/go/partnerlocator</a>
间接渠道合作伙伴协议 (ICPA) • <a href="http://www.cisco.com/go/ICPA-China">www.cisco.com/go/ICPA-China</a>
品牌保护 • 网站： <a href="http://www.cisco.com/go/CN/brand-protection">www.cisco.com/go/CN/brand-protection</a> • 电话：800 810 4388 (免费) • 电子信箱： <a href="mailto:brandprotection@cisco.com">brandprotection@cisco.com</a>

- 思科注册或认证的合作伙伴：
  - 仅可以将产品销售给最终用户，而不能将产品销售给其他经销商；
  - 事先没有获得思科的同意，不得转售从非认证渠道购买的没有相应的新的软件许可证及设备检查服务（如适用）的产品。
- 思科认证的总分销商：
  - 仅可以将产品销售给认证渠道的合作伙伴。
  - 不可以销售或购买来自非认证渠道的产品。

核查您的供货商是否是思科的认证销售合作伙伴，请查询思科合作伙伴网站上刊登的最新名单，网址是：<http://tools.cisco.com/MWChannels/LOCATR/openDistributorSearch.do>

## 经销思科产品

### 销售必须包含附加值

根据思科协议条款，系统集成商和经销商有义务以提供附加值为其商业经营模式。

- 附加值是您为最终用户提供的解决方案中非思科的成分和部分。这包括售前和售后支持、网络设计、配置以及故障排除，同时还包括补充产品和服务销售等。附加值必须构成您为最终用户提供的完整解决方案中一个显著的组成部分。
- 提供附加值的系统集成商将会得到更多的思科折扣优惠，同时思科也可能将提供附加值作为经销商推出特价或推广价宣传活动的条件之一。
- 如果发现附加值并未实现，思科将有权收回授予的此类折扣或特价。有关详细规定请参阅您的协议中的相关条款或特价以及推广活动定价细则。

### 滥用折扣

思科可能根据与思科认证渠道合作伙伴分别签署的协议（如通过 DART 和 Deal Desk 保证价格支持）或根据思科推出的旨在销售思科产品和各类集成服务（如网络学院和 Deal Maker）的特价推广活动或计划，向合作伙伴提供特价。

此类特价只限符合特价细则规定而作出的销售。特价细则可能包括需要确认与交易有关的最终用户的资料，并由思科认证渠道合作伙伴将此最终用户的资料反馈给思科。

如果思科发现并确认合作伙伴以及/或者分销商以折扣价格将产品以及/或者服务销售给了任何个人或实体，而买方并不是根据折扣或特价推广活动细则条件登记和指名的最终用户，思科可能采取下列行动：

- 向思科认证渠道合作伙伴收取折扣价格与思科认证渠道伙伴向思科购买产品标准价格之间的差价；以及/或者
- 中止思科认证渠道合作伙伴享受获取价格变化以及其他思科销售和市场营销计划权利；以及/或者
- 中止向思科认证渠道合作伙伴供货；以及/或者
- 终止协议。

思科保留所有相关权利，并且会根据思科与思科认证渠道合作伙伴签订和执行的有效协议对每项交易进行定期审计。如发现滥用折扣情况，我们将会把有关事件转交思科品牌保护部和法律事务部处理，并根据情况采取相应以及恰当的行动。

#### 遵守出口/进口管制：

思科的产品和技术受美国和其它出口国家有关出口控制和战略物资及加密进出口控制法律的管制。客户应当遵守这些规定使用，出口，再出口，进口及转让思科的产品和技术的法律法规，并获得美国以及非美国当地的授权，许可或者许可证。每一个思科认证渠道合作伙伴都应当完全遵守这些出口控制，进口控制和海关要求，并采取合理措施去保证思科认证渠道合作伙伴销售给思科产品和技术最终用户都遵守这些规定。

获取有关遵守美国使用、出口、再出口和转让法律的信息可以访问下列网站：

[http://www.cisco.com/www/export/compliance\\_provision.html](http://www.cisco.com/www/export/compliance_provision.html)

#### 来自非思科渠道的思科设备

---

思科不能为从非思科认证渠道购买的第三方来源产品提供支持和保修。这些产品也可能不符合思科的许可证政策规定。此外，如果发现该类产品侵犯思科商标或其他知识产权，思科保留向思科认证渠道合作伙伴以及他们的供货商就问题产品采取法律行动的权利。（与商标有关的各项条款请见协议书。）

众所周知，思科产品技术复杂。通过具备合格资质的分销商和合作伙伴分销和经销产品从而保证我们的最终用户获得品质卓越的产品和服务是思科树立信誉的基础。