

# 斑马技术公司渠道管理规则 (2022 年 3 月 7 日版)

尊敬的斑马技术合作伙伴：

感谢大家长期以来对斑马产品的关注和支持。为了发展和维持健康的市场秩序，促进公平竞争，斑马公司制定了相关渠道管理政策，本文件汇总了相关规定供各合作伙伴参考和遵循。因实际情况的需要，斑马有权在未来不时修改补充本管理规则，并下发各合作伙伴予以遵守。

请各合作伙伴在从事斑马产品业务时严格遵守相关管理规则和 Zebra® PartnerConnect 渠道项目条款和条件，规范销售。

附件：

## 目录

项目报备和遵守 PC 管理通知 (2020 年 7 月 24 日) .....	2
PC + REBATE 利润率标注要求 (2020 年 9 月 14 日) .....	3
合作伙伴违规销售斑马产品处理规则 .....	4
发票查验处罚规则 (2021 年 2 月 1 日) (适用于 2020 年 Q4POS) .....	8
发票查验处罚规则 (2021 年 3 月 1 日更新) (适用于 2021 年 1 月起 POS).....	10
POS 报告填写不合规的处罚规则 (2021 年 3 月 11 日) .....	13
POS 报告信息填写有误的处罚规则 .....	14
关于发票查验问题通知—20210607 .....	15
PC 单库存管理条例 (2021 年 11 月 11 日) .....	16
规则汇总 .....	17
处罚归类 .....	20

## 项目报备和遵守 PC 管理通知 (2020 年 7 月 24 日)

为了发展和维持健康的市场秩序，促进公平竞争，自即日起，各合作伙伴在对斑马公司销售直接跟进的 Named account 和 Key Account 做产品报价和交付时，需遵守如下要求：

- 1、 报价前联系对应的斑马区域或大客户销售进行项目报备，抄送对应的渠道销售，申请 PC；
- 2、 以 PC 价格报价；
- 3、 从 PC 总代进货；
- 4、 按照“PC 进 PC 出”进行库存管理，PC 产品需交付到 PC 客户；
- 5、 严禁漏单串货，未经斑马事先书面批准不得进行 PC 置换。

如有违规，斑马公司将对合作伙伴予以如下警告和处理：

第一次违规

限制出货

第二次违规

90 天内不得提交特价申请

第三次违规（斑马公司有权根据违规情况决定采取以下任一或多个方式处理）

- (1) 180 天内不得提交特价申请；
- (2) 60 天内(a)被降级；(b)不能享受其他促销或推广优惠；
- (3) 暂停或取消合作伙伴资格。

赔偿损失

除了以上警告与处理，斑马公司还将根据 2019 年 7 月 22 日起执行的《合作伙伴违规销售斑马产品处理规则》要求违规伙伴赔偿斑马公司的损失。

## PC + REBATE 利润率标注要求 (2020 年 9 月 14 日)

致斑马总代二代:

斑马公司为了支持某些重要客户和项目,除了 PC 特价外,还会给二代提供返点,这意味着斑马公司在这些项目的利润率是远低于正常项目的利润率的。

为了确保斑马公司提供的支持确有必要和合理,公司要求如果申请的 PC 项目同时还需要返点的,斑马销售同事在提交 PC 申请时需要准确标注总代和二代的利润率。如总代和二代的实际利润率与 PC 申请标注利润率相差较大的,斑马公司有权取消该 PC、不予支付返点以及扣除斑马销售业绩。

请各合作伙伴支持配合斑马销售确保合规。

特此通知。

# 合作伙伴违规销售斑马产品处理规则

【2020年10月14日】

【2020年10月19日修正版】

## 概述

斑马技术公司（“斑马公司”）一直致力于与斑马的总代和二代（“合作伙伴”）共同努力发展和维护一个健康的市场环境，以使各合作伙伴在公平竞争的基础上发展业务，给斑马产品的最终用户提供最好的产品和服务。

为促进合作伙伴的业务发展，斑马公司给合作伙伴提供包括特价批准和促销等多种支持。根据斑马公司PartnerConnect渠道项目以及特价申请和批准规定，合作伙伴申请并获得特价产品批准的前提条件之一就是特价产品只能销售给特价申请上确定的最终用户，即获批的特价产品只能销售给该最终用户，如有违反，斑马公司有权取消特价批准，合作伙伴也需赔偿斑马公司的损失。

此外，根据斑马公司PartnerConnect渠道项目规定，除非斑马公司事先书面批准，二代只能销售产品给最终用户，即不得将产品销售给其它代理，否则将被视为违反斑马公司规定。

本合作伙伴违规销售斑马产品处理规则（“规则”）的目的是明确中国的合作伙伴违反PartnerConnect条件条款、违规销售斑马产品的行为时的处理规则。

## 范围

本规则适用于以下发生在中国的违规销售行为：

1. 总代、分销商和二代漏单；
2. 二代（含核代）未经批准将产品销售给其它代理（授权或非授权代理）；和
3. 错报和/或假报PC + REBATE 利润率。

## 核查

斑马公司会不时对合作伙伴销售斑马产品的数据和资料进行核查以确保合作伙伴遵守PartnerConnect的条件和条款，合作伙伴有责任积极配合斑马公司的核查和调查，包括提供相关的销售凭证等。

## 违规情形和处理

### 一、总代、分销商和二代漏单

#### 1. 漏单情形

- 1) 总代或分销商未卖给PC二代，或PC二代未卖给PC用户；
- 2) 总代、分销商或PC二代未经斑马事先书面批准，擅做PC置换或换货。

#### 2. 漏单后果

##### 1) 总代或分销商漏单：

- 赔偿斑马损失= 特价单漏单批次提货数量 x (总代标准折扣价 – PC 价)
- 赔偿下限：五千美金 (US\$5,000)

举例如下：

- 例子一：

- PC 申请数量是 1000 台，总代标准折扣价是 US\$200/台，(总代标准折扣价 – PC 价) = US\$50/台，有三批次出货 (200 台、300 台、400 台)，其中第二批次违规
  - 赔偿金额 = US\$15,000 (300 x \$50)

- 例子二：

- PC 申请数量是 100 台，总代标准折扣价是 US\$200/台，(总代标准折扣价 – PC 价) = US\$50/台，有两批次出货 (40 台、60 台)，其中第一批次违规
- 按照公式计算的赔偿金额 = US\$2,000 (40 x \$50)
- 但根据下限规定，赔偿金额为 US\$5,000

##### 2) 二代漏单：

- 赔偿斑马损失= 特价单漏单涉及的PO总价的10%
- 赔偿下限：五千美金 (US\$5,000)

举例如下：

- 例子一：

- PC 订单金额为 US\$100,000
- 赔偿金额 = US\$10,000 (\$100,000 x 10%)

- 例子二：

- PC 订单金额为 US\$20,000

- 按照公式计算的赔偿金额 = US\$2,000 ( $\$20,000 \times 10\%$ )
- 但根据下限规定, 赔偿金额为 US\$5,000

### 3) 多方违规

如违规涉及数个合作伙伴, 赔偿金额以根据前述方式计算所得最高金额为准, 由涉及的合作伙伴平摊。

举例如下:

按照条款一核算的总代/分销商的赔偿金额US\$10,000, 二代的赔偿金额为US\$5,000, 则总平摊金额为US\$10,000。

- A. 总代或分销商卖给非PC二代, 非PC二代卖给非PC用户, 则总代或分销商和非PC二代分摊总赔偿金额;
- B. 总代或分销商卖给PC二代, PC二代再卖给另一非PC二代, 该非PC二代卖给非PC用户, 则PC二代和非PC二代分摊总赔偿金额;
- C. 总代或区域分销商卖给非PC二代, 非PC二代卖给PC用户, 则总代或区域分销商和非PC二代分摊总赔偿金额。

## 二、二代 (含核代) 未经批准将产品销售给其它代理 (授权或非授权代理)

### 1. 违规情形

二代从总代或分销商进货后并没有直接销售给最终用户, 而是销售给其它代理 (授权或非授权代理) 进行转销。

### 2. 违规后果

- 按照第一条漏单方式处理
- 罚款 = 违规涉及的PO提货数量 x (总代标准折扣价 - PC价或promo 价)
- 赔偿下限: 五千美金 (US\$5,000)

### 3. 例外情形

经斑马公司事先书面批准, 二代 (含核代) 在以下情形可销售给其它代理:

- 1) “二代 B”是某一政府或商业项目的主承包商并已赢单, “二代 B”通常是系统集成商, 没有安装和运营斑马产品或解决问题的能力, 因此需要“二代 A”提供斑马产品和服务支持。这种情形常见于政府和大型项目;
- 2) “二代 A”不是最终用户的认证供应商, 因此“二代 A”需要将产品销售给最终用户的认证供应商“二代 B”;
- 3) “二代 A”是注册的“专业类二代”, 可购买和销售 RFID 产品。“二代 B”有客户关系并会提供更大的方案 (如服务器, 储存, 网络等), 斑马产品是其方案的一部分。最终用户希望由一个代理完成整个项目。“二代 A”将斑马的 RFID 产品销售给“二代 B”, 由“二代 B”交付给最终用户。

### 4. 例外审批流程和最终用户发票要求

- 1) 斑马销售向 APAC 渠道部 (APACChops) 提出申请, 经大中华区销售副总裁和亚太渠道销售负责人批准后告知二代 A 可转售给二代 B。
- 2) “二代 A”需确保“二代 B”根据斑马批准将产品销售给所批的最终用户, 并提供相关的销售证明文件。
- 3) 对于特价+返点 (PC + Rebate)项目, 如“二代 B”无法提供销售给最终用户发票的, 斑马公司有权不予支付返点。

### 三. 三种程度的违规警告

除了以上损失赔偿，斑马公司还将根据合作伙伴的违规次数和性质予以警告和处理：

1. 第一次违规  
警告函，PC 产品限制出货
2. 第二次违规  
警告函，90 天内不得提交特价申请
3. 第三次违规（斑马公司有权根据违规情况决定采取以下任一或多个方式处理）
  - 1) 180 天内不得提交特价申请；
  - 2) 60 天内(a)被降级；(b)不能享受其他促销或推广优惠；
  - 3) 暂停或取消合作伙伴资格。

### 五. 赔偿的扣除

斑马公司有权从违规合作伙伴的返利中扣除相关赔偿金额。

### 六. 特别说明

1. 斑马公司鼓励和支持所有合作伙伴发展和开拓最终用户，因此除了从分销商购买的产品只能销售给 Non-named 客户外，所有二代（含核代）从总代购买的产品均可销售给任何最终用户，包括 Named 客户、KA 客户和 Non-named 客户。
2. 合作伙伴与 Named 客户和 KA 客户的业务合作需遵守斑马公司 2020 年 7 月 22 日颁布的《KA/NA 项目报备和 PC 管理规范》规定执行，如有违反将根据本规则予以处理。

### 七. 其它

1. 斑马公司对本规则的解释和执行有最终决定权。
2. 如斑马公司产品的 List Price 和/或总代标准折扣价有显著变化的，斑马公司有权修改公布损失赔偿的计算方式。
3. 斑马公司对本规则明确规定的情形以外的违规销售行为，保留参照本规则予以处理的权利。
4. 本规则自**2020年12月1日起生效**。适用于违规产品对应的总代发票时间是**2020年12月1日当天及以后的**。

## 发票查验处罚规则 (2021 年 2 月 1 日) (适用于 2020 年 Q4POS)

根据斑马授权代理商接受的斑马公司 PartnerConnect 项目总条款和条件第六条规定, 我司有权不时检查和审阅代理商与斑马业务相关的数据、记录和书簿等。

为确保代理商遵守斑马公司渠道管理的相关要求, 我司于 2020 年 12 月 7 日通知决定继续对代理商的销售发票进行审核。自 2020 年第四季度开始, 基于当月 POS Report 出货记录随机抽查发票, 我司委托第三方发票审核机构服务商(北京鸿厚润泽投资管理公司)向 POS Report 对应的“Reseller”斑马代理商发送邮件, 要求代理商提交 POS Report 记录对应的销售到最终用户端清晰有效的增值税发票, 并由该第三方在国家税务增值税发票查验平台进行审核查验。该第三方公司受保密责任约束, 查验信息将只提供给我司相关项目人员。

对于任何发票审核未通过的出货记录, 或者若负责发票审核第三方公司在“审核发票邮件”发出后 90 天内没有收到代理商的回复或明确相关发票可提交的准确时间和理由说明, 我司有权判定此项目发票审核未通过及有权扣除相应销售奖金及代理商返点。

截至 2021 年 1 月 31 日, 已有代理商超过 90 天未能提供有效发票供审核。根据上述通知, 我司决定从即日起针对所有发票审核未通过的斑马销售和代理商予以处理, 处罚规则如下:

- 对销售代表的处罚: 未通过审核的发票对应交易的 SIP 将被追回;
- 对主要合作伙伴的处罚:
  - 每季度有 1~3 笔交易未通过审核, 扣除季度总返利的 15%。
  - 每季度有 4~9 笔交易未通过审核, 扣除季度总返利的 25%。
  - 每季度有 ≥10 笔交易未通过审核, 扣除季度总返利的 50%。

在每季度中我司按月统计和计算未通过次数和需扣返利, 季度末后合并需扣返利总数予以扣除。合作伙伴每季度第一次审核未通过的, 经中国区销售副总裁 Brian Tse 的特别批准, 且该笔交易金额不超过\$20,000.00 美元的, 我司会酌情决定对该笔交易不予处罚。

- 对非首要合作伙伴的处罚:
  - 任何违反 POS 审核的行为将被列入灰色名单, 销售经理需要给予指导。
  - ≥ 3 次违规 POS 审核将被列入黑名单, 销售代表在 6 个月内不能为这些合作伙伴提交 PC 申请。

具体行动计划如下：

- 成立中国内部 POS 审计委员会，成员为 David Yuan、Shufen Wen 、Linda Tang。
- 中国内部 POS 审计委员会根据审核结果对相关斑马销售和代理做出处罚决定，对争议有最终决定权。
- OP 团队将每月公布合作伙伴和销售代表的违规清单。
- 任何返点扣减或 SIP 追回将按季度处理。
- 如发票审核未通过所对应的交易还涉及漏单串货等违规行为的，我司还将根据 2020 年 12 月 1 日生效的《违规销售处理规则》予以处理。

## 发票查验处罚规则（2021年3月1日更新）（适用于2021年1月起 POS）

根据斑马授权代理商接受的斑马公司 PartnerConnect 项目总条款和条件第六条规定，我司有权不时检查和审阅代理商与斑马业务相关的数据、记录和书簿等。

为确保代理商遵守斑马公司渠道管理的相关要求，我司于 2020 年 12 月 7 日通知决定继续对代理商的销售发票进行审核。自 2020 年第四季度开始，基于当月 POS Report 出货记录随机抽查发票，我司委托第三方发票审核机构服务商(北京鸿厚润泽投资管理公司)向 POS Report 对应的“Reseller”斑马代理商发送邮件，要求代理商提交 POS Report 记录对应的销售到最终用户端清晰有效的增值税发票，并由该第三方在国家税务增值税发票查验平台进行审核查验。该第三方公司受保密责任约束，查验信息将只提供给我司相关项目人员。

对于任何发票审核未通过的出货记录，或者若负责发票审核第三方公司在“审核发票邮件”发出后 90 天内没有收到代理商的回复或明确相关发票可提交的准确时间和理由说明，我司有权判定此项目发票审核未通过及有权扣除相应销售奖金及代理商返点。

根据上述通知，我司决定从 2021 年 4 月 1 日起针对所有发票审核未通过的斑马销售和代理商予以处理，处罚规则如下（注：我司于 2021 年第三季更新处罚计算规则如下）：

- 对销售代表的处罚：未通过审核的发票对应交易总额\*2 倍的 SIP 业绩将被追回；
- 对核心商业合作伙伴处罚：未通过审核的交易
  - 每笔处罚\$1,000.00 美元。
  - 
  - 每季度同一家代理商有 ≥20 笔交易未通过审核，则在接下来的 3 个月内该代理商不得申请 PC。
- 对非核心商业合作伙伴的处罚：
  - 任何违反 POS 审核的行为将被列入灰色名单，销售经理需要给予指导。
  - ≥ 3 次违规 POS 审核将被列入黑名单，销售代表在 6 个月内不能为这些合作伙伴提交 PC 申请。

具体行动计划如下：

- 成立中国内部 POS 审计委员会，成员为 David Yuan、Shufen Wen 、Linda Tang。
- 中国内部 POS 审计委员会根据审核结果对相关斑马销售和代理做出处罚决定，对争议有最终决定权。
- OP 团队将每月公布合作伙伴和销售代表的违规清单。
- 任何返点扣减或 SIP 追回将按季度处理。
- 如发票审核未通过所对应的交易还涉及漏单串货等违规行为的，我司还将根据 2020 年 12 月 1 日生效的《违规销售处理规则》予以处理。

## 发票审核流程：

1. Vendor（第三方发票审核单位）收到 POS Audit 数据后以邮件形式发送给相关斑马代理商并抄送斑马销售/销售经理。
2. 斑马代理商如在 7 日内无任何反馈（未提交发票，也未提出预计提交发票时间或其他情况说明），Vendor（第三方发票审核单位）将进行第二轮邮件沟通并致电代理商联系人。
3. 若第二轮沟通后 30 日内仍未收到代理商有效回复，则将进行第三轮沟通（同第二轮）。
4. 销售经理会在 POS 出货后 75 天左右得到 OP 的汇总通知，汇总信息为没有达到审查标准的所有 POS 记录。请销售团队给予关注及敦促。
5. 斑马代理商应在 POS 出货日期后最长 90 天内提供清晰有效的最终用户发票扫描件给 Vendor（第三方发票审核单位）审核。
6. Vendor（第三方发票审核单位）收到斑马代理商提供的发票后，通过（1）“国家税务总局全国增值税发票查验平台”查验发票真伪，并登记具体的查询结果等信息在斑马指定的文件（2）<PC EUV Tracker list>。
7. 查验过程中一旦发现由任何不合规的发票，Vendor（第三方发票审核单位）需要保留网站查验结果截图并反馈到斑马公司，直到发票审核通过。

## 发票审核要点：

1. 发票（销售方）代理商/（购买方）最终用户名必须与 POS Reseller /End user 一致，方可通过审核；
2. 发票用户为 POS 上 End user 关联公司及子公司,需提供有效证明文件（官网截屏/“天眼查”截屏/纸质最终用户方的盖章文件）方可审核通过；
3. 发票产品型号（产品类别）必须与 POS 一致，任何不一致的产品型号审核不通过，没有斑马产品型号的审核不通过；
4. 全部发票显示的产品数量合计需大于等于提交审核的产品数量，小于则审核不通过；
5. 发票日期早于出货日期（POS Invoice date）需要提供特殊说明；
6. Margin（PC+ Rebate only）（自动计算公式）低于 0% 或者高于 20% 的，销售需提供说明，并得到特批；
7. 所有非常规交易，均需在 PC Justification 里做标识，并经过管理层通过，否则会视为不合规交易（包括但不限于：发票用户和 POS 上用户不一致，附加服务，交易通过第三方等）；
8. 所有涉及集成商、三产公司等业务的，需要事先先走渠道审批流程，且告知是否可以提供最终用户发票；

9. 同一交易需要在同一 PC 内申请，否则视为不合规交易；
10. 以出货日期为标准，超过 3 个月未收到合规发票的（包括但不限于未出货、未开票等）均视为不合规交易。后期提供合规发票的，再退回罚款。

## POS 报告填写不合规的处罚规则 (2021 年 3 月 11 日)

根据斑马 OP 部门前期对销售报告 (POS)填写规则的要求, 近期发现 Disti/Sub D 在填写 POS 报告时还存在不规范的情况。因此我们特就关于填写 POS 报告的实际最终用户名等信息做出如下规定:

要求: 每季度 POS 报告中非 pc 交易, 至少需要有 70%的交易金额带有最终用户名。

如有不达标的情况, 除 PartnerConnect Disti/Sub D POS 报告要求和处罚以外, 处罚如下:

- 未达到 70%的, 罚款\$10,000.00 美元
- 未达到 50%的, 罚款\$15,000.00 美元
- 未达到 30%的, 罚款\$20,000.00 美元

上述涉及到的罚金将从 Disti/Sub-D 的季度返点中扣除。

本规定生效日期为 2021 年第一季度, 针对一季度违反规定的处罚则为上述规则的 50%; 第二季开始按照 100%进行处罚。

斑马公司渠道部

2021 年 3 月 11 日

## POS 报告信息填写有误的处罚规则

根据斑马 POS Audit 部门的反馈，近期我们发现 Disti/Sub D 在填写 POS 报告时存在信息有误的情况。除 PartnerConnect Disti/Sub D POS 报告要求和处罚以外，我们特就关于 POS 报告信息填写有误的处罚规则说明如下：

如有错报晚报的情况，在现有涉及 POS 返点规则之外，处罚如下：

- 第 1 条罚款\$10,000.00 美元；
- 第 2 条至 10 条，每条罚款\$2,000.00 美元；
- 10 条以上的，每条罚款\$3,000.00 美元，上不封顶。

上述涉及到的罚金将从 Disti/Sub-D 的季度返点中扣除。

本规定生效日期为 2021 年 4 月 1 日。

## 关于发票查验问题通知—20210607

尊敬的斑马中国区合作伙伴：

感谢您对斑马技术公司(ZEBRA TECHNOLOGIES) 一直以来的支持，根据斑马授权代理商接受的斑马公司 PartnerConnect 项目总条款和条件第六条规定，我司有权不时检查和审阅代理商与斑马业务相关的数据、记录和书簿等。为确保代理商遵守斑马公司渠道管理的相关要求，我司自 2020 年第四季度对代理商的销售发票进行审核。审核过程中我们发现部分代理商有销售发票会有红冲的现象，这意味着向我司提供的销售数据存在严重造假的可能性，也大大增加了我司查验的时间和成本。

为此，我司特请各代理商对从去年 4 季度开始的销售发票进行自查，不管什么原因红冲的发票都需要给我们做备案（发送邮件至 GCChannel@zebra.com）并说明情况。即日起所有与斑马产品有关的发票冲红情况须在 3 个工作日内告知我们，并在 2 周内重新提交发票供查验，否则针对所有被查实的发票冲红的情况我们会按发票查验不合格的处罚标准加罚一倍，如果同一代理出现两次（含）以上发票冲红不进行备案的，我们将视情况采取更为严厉的措施。各代理商需保留相关报备和情况说明邮件，并配合我司的后续查验。

斑马公司渠道部

2021 年 6 月 7 日

## PC 单库存管理条例（2021 年 11 月 11 日）

尊敬的总代和区域分销商：

感谢您对斑马技术公司(ZEBRA TECHNOLOGIES ) 一直以来的支持。为优化库存结构，规范库存管理，提高运营整体效益。结合我司库存盘点流程以及分货现状，我司决定对 PC 单的库存做如下管理：

总代、区域分销商为 PC 单订购的产品，入库天数大于 90 天仍未完成相应二代的出货，产品将不 予以保留给该 PC。届时请总代、区域分销商协同斑马 DCAM、SCAM 对产品出货进行重新分配。

我司销售有义务推进出货进度并落实出货给对应二代、最终用户，如有上述情况发生，总代、区 域分销商可提前提醒我司销售并告知最终处理结果：

- 入库时间达到 60 天做第一次提醒。
- 入库时间达到 90 天，请邮件正式通知 PC 单对应销售，该产品已经重新开放，将不予以保 留给该 PC 项目。同时抄送 RM、David Yuan、DCAM/SCAM。
- 重新分配的产品，接收方需要严格按照 PC 置换流程【1】进行库存易主，涉及各个责任方需 履行后续查验职责。
- 如项目上有特殊情况，请斑马销售与 RM、David Yuan 申请特殊批复。

以上举措是为了更好的管理超期库存，加快周转，明确各个环节责任，使 Zebra 与总代、分销商 的合作更加优化，请各位支持和配合！

【1】：参考《PC Management Rules 2021》，遵循 PC 置换流程

# 规则汇总

规则	违规情形	违规后果 (扣返点/罚款金额为美元)			处理情况	
		总代和/或 Sub-D	二代	斑马销售		
2020.7.24 项目报备	<ul style="list-style-type: none"> <li>不报备</li> <li>漏单串货</li> <li>擅自置换</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 第一次违规 – 限制出货</li> <li>➢ 第二次违规 – 90 天内不得提交特价申请</li> <li>➢ 第三次违规 (以下任一或多个方式处理)                             <ol style="list-style-type: none"> <li>180 天内不得提交特价申请;</li> <li>60 天内(a)被降级; (b)不能享受其他促销或优惠</li> <li>暂停或取消合作伙伴资格</li> </ol> </li> </ul>				
2020.9.14 PC+ rebate 利 润率标注	PC 申请时标注总代和二代的利润率与实际利润率相差低于 0 或高于 20%	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 取消 PC</li> <li>➢ 不予支付返点</li> </ul>		扣除 PC 销售业绩		
2020.12.1 漏单和二代 卖给其它二 代	漏单/擅自置换	漏单数量 x (总代标准折扣价 – PC 价)  最低 5 千美元	特价单漏单涉及的 PO 总价的 10%  最低 5 千美元	扣除 PC 数量 x PC 价的 SIP 业绩		
	未经批准, 二代卖给二代 (含 SI)	不适用	违规涉及的 PO 提货数量 x (总代标准折扣价 – PC 价或 promo 价)  最低 5 千美金			
	以上两种情形	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 第一次违规 – 限制出货</li> <li>➢ 第二次违规 – 90 天内不得提交特价申请</li> <li>➢ 第三次违规 (以下任一或多个方式处理)                             <ol style="list-style-type: none"> <li>180 天内不得提交特价申请;</li> <li>60 天内(a)被降级; (b)不能享受其他促销或优惠</li> <li>暂停或取消合作伙伴资格</li> </ol> </li> </ul>				
2021.2.10 最终用户发 票核查 (适用于 2020 年 Q4 POS)	<ul style="list-style-type: none"> <li>90 天内未回复</li> <li>发票不真实</li> <li>不完整</li> </ul>	不适用	核对 - 每季度未通过审核的发票数量: <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 第 1-3 笔, 扣季度总返利的 15%</li> <li>➢ 第 4-9 笔, 扣季度总返利的 25%</li> <li>➢ 第 10 笔以上, 扣季度总返利的 50%</li> </ul>	扣除未通过审核的发票对应交易的 SIP		

			<p>非核代</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 列入灰色名单，销售经理需要给予指导。</li> <li>➢ ≥ 3 次列入黑名单，6 个月内不得申请 PC</li> </ul>		
<p>2021.3.9 最终用户发票核查 (适用于 2021 年起 POS)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 90 天内未回复</li> <li>• 90 天内未开票</li> <li>• 90 天内未出货</li> <li>• 发票不真实</li> <li>• 不完整</li> <li>• 硬件 + 服务捆绑开票，无法看出硬件价</li> <li>• 发票用户与 POS 用户不符</li> </ul>	不适用	<p>核代 - 未通过审核的发票</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 每笔 1 千美元。</li> <li>➢ 每季度 ≥20 笔，3 个月内不得申请 PC。</li> </ul> <p>非核代</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 列入灰色名单，销售经理需要给予指导。</li> <li>➢ ≥ 3 次列入黑名单，6 个月内不得申请 PC</li> </ul>	<p>POS 出货后 90 天没提供合规发票则扣除未通过审核的发票对应交易总额*2 倍的 SIP 业绩：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 出货后第二个 90 天内补充提交发票合格的，可补齐对应销售 SIP 业绩</li> </ul>	
<p>2021.3.11 总代/Sub-D POS 报告： - 最终用户 名  (2021 年 Q1 起执行)</p>	<p>每季度 POS 报告中非 pc 交易(包括 TRPC)未做到 70%的交易带有最终用户名</p> <p>Open reseller 的单子在 \$10k 以下的，可以不算在 70%里</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 未达到 70%的，1 万美元</li> <li>➢ 未达到 50%的，1.5 万美元</li> <li>➢ 未达到 30%的，2 万美元</li> </ul>	不适用		
<p>2021.4.12 总代/Sub-D POS 报告： 按时提交 和准确性 (4 月 1 日起 执行)</p>	错报晚报 POS	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 1 条 1 万美元；</li> <li>➢ 2 条至 10 条，则每条 2 千美元；</li> <li>➢ 10 条以上的，则每条 3 千美元，上不封顶。</li> </ul>	不适用		
<p>2021.6.1 发票/POS 核 查</p>	开票后冲红作废	如无提前备案，每笔 2 千美元，上不封顶	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 如无提前备案，每笔 2 千美元，上不封顶</li> </ul>		

			<ul style="list-style-type: none"> <li>• 发票核查连续 2 个季度有违规，3 个月不得申请 PC</li> <li>• 发票核查连续 3 个季度有违规，6 个月不得申请 PC，甚至终止资质</li> </ul>		
2021.12 PC+ rebate 利润率标注	PC 利润率与实际利润率相差超过 20%	超过 20%的利润退还斑马	超过 20%的利润退还斑马		
11 月 11 日起 - 总代、区域分销商购买的 PC 产品入库 90 天后仍未卖给 PC 二代的，产品将不予以保留给该 PC。斑马重新分配产品出货					

## 处罚归类

Column1	遇到的情况	处理方案	处罚结果/对象
1	最终用户信息错误，且二代信息错误（二代否认有这笔交易）	经再次要求，总代不能提供销售给二代的发票	总代+销售
2	最终用户信息错误，二代信息准确（二代确认有这笔交易，并已提供准确信息给总代）	经再次要求，二代确能举证其已提供准确信息给到总代	总代+销售
3	最终用户信息错误，二代信息准确（二代确认有这笔交易）	经核实，二代无法举证其提供准确信息给到总代	二代+销售
4	PC+Rebate 毛利大于 20%	需得到 Brian 特批	rebate 不发放
5	最终用户发票上没有斑马对应产品型号	需得到 Brian 特批	二代+销售
6	发票日期早于出货日期 7 天以上	需得到 Brian 特批	二代+销售
7	最终用户发票里含服务，且不能单独区分服务金额的	需得到 Brian 特批	二代+销售
8	PC 交易，二代提供了下家发票，但不能提供最终用户发票	需在 PC 申请时，特别说明转售下家且得到批准。下家需提供最终用户合同，订单或出货单等凭证	销售
9	PC 交易，PC 批准在 12 月前，出货在 12 月后，涉及有 SI，不能提供最终用户发票	需提供二代到 SI，且 SI 到最终用户合同、或订单、或出货单为凭证	二代+销售，可能将 SI 列入黑名单
10	12 月起 PC 交易，申请 PC 时将 SI 作为最终用户	SI 不能作为最终用户，申请 PC 时需填写真实用户，SI 作为二代转售的特殊说明	销售
11	Non-PC 交易，二代提供了下家发票，但不能提供最终用户发票	需得到 Brian 特批	二代+销售
12	non-PC 交易，通过 Open Reseller, 该 open-reseller 月度购买汇总金额<\$10k	免提供最终用户发票，需提供总代到给到 Open Reseller 发票	Open Reseller + 销售
13	non-PC 交易，通过 Open Reseller, 该 open-reseller 月度购买汇总金额>=\$10k	需提供全部最终用户发票	Open Reseller + 销售