

# ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА

Программа сотрудничества направленная на продвижение и распространение программных продуктов ООО «РусБИТех-Астра» (далее - Вендор, ГК ASTRA LINUX) от 01.10.2019.

Распространение программных продуктов ООО «РусБИТех-Астра» (ГК ASTRA LINUX) разрешается компаниям только при наличии официальных партнерских отношений.

## Введение

### Общая информация о программе

Программа направлена на увеличение объемов продаж и повышению эффективности работы с конечными пользователями программных продуктов ГК ASTRA LINUX.

Партнерская программа предназначена для компаний, работающих на рынке информационных технологий и занимающихся поставкой решений ГК ASTRA LINUX конечным пользователям. Вендор предоставляет возможность участвовать в Партнерской программе всем компаниям способным реализовать весь потенциал Программного продукта.

Партнер имеет право получать информацию о скидках, специальных акциях, получать консультации и дополнительную поддержку после авторизации и присвоении компании статуса официального партнера.

### Цель программы

Предоставление Партнерам оптимальных условий для работы и распространения программных продуктов ГК ASTRA LINUX.

### Задачи программы

- Строго следовать законодательству Российской Федерации
- Создание благоприятной конкурентной среды
- Предоставлять Партнерам передовые продукты и услуги
- Обеспечивать Партнерам высокий уровень технической поддержки
- Развивать совместную маркетинговую работу с Партнерами
- Организовать эффективную обратную связь с Партнерами
- Оперативно оказывать помощь Партнерам по вопросам связанным с приобретением, распространением и использованием программных продуктов

### Принципы сотрудничества

- Открытость для Партнера, доступность имеющихся ресурсов
- Поддержка Партнера вне зависимости от статуса
- Преимущества для Партнеров
- Рекламно-маркетинговая поддержка
- Помощь в организации маркетинговых мероприятий

## Правила участия в Партнерской Программе

Все участники, вступающие в программу, в обязательном порядке соглашаются с правилами и условиями Партнерской Программы. Они в безусловном порядке должны получить идентификационный номер Партнера (далее - ID). Для этого необходимо, обратиться к Вендору или своему Дистрибутору, заполнить анкету для регистрации в Партнерской программе и подписать соглашение о конфиденциальности.

Оригиналы документов, Дистрибутор получив от партнера, пересылает Вендору.

Все партнерские статусы присваиваются Партнерам с 1-го дня следующего квартала, в котором они выполнили требования, необходимые для присвоения статуса.

ГК ASTRA LINUX оставляет за собой право пересматривать, ограничивать, снимать или не предоставлять партнерский статус по собственному усмотрению, а также в случае нарушения Партнером условий сотрудничества, возникновения возможных юридических, финансовых, репутационных и других рисков.

## Ответственность сторон

Любой Партнер прошедший процедуру авторизации безоговорочно принимает на себя следующие условия взаимодействия:

- Соблюдать Партнерскую программу
- Соблюдать ценовую политику
- Соблюдать лицензионную политику
- Запрашивать авторизацию в сделке, сумма которой превышает 700 000 рублей по РРЦ
- Предоставлять Вендору информацию о поставляемых лицензиях и их конечных пользователей
- Предоставлять Вендору информацию о планируемых сделках
- Предоставлять Клиенту актуальную информацию о продуктах и услугах Вендора
- Следовать рекомендациям Вендора в выстраивании отношений с Клиентом касающихся продуктов Вендора.
- Проводить регулярное обучения своих профильных сотрудников, согласно своему статусу.
- Проводить профессиональную сертификацию своих сотрудников, для получения определенного статуса в партнерской программе
- Строго соблюдать соглашение о конфиденциальности и не передавать третьим лицам условия Партнерской Программы и финансовые, экономические, ценовые условия полученные при взаимоотношениях с Вендором
- При нарушении партнерской программы по вышеперечисленным пунктам и/или когда Вендор уличил партнера в недобросовестных действиях по отношению к Клиентам, другим Партнерам и/или по отношению к самому Вендору, Вендор оставляет за собой право применить к такому Партнеру адекватные меры, такие как: ограничение маржинальности по сделке, отказ в размещении заказа, понижение партнерского статуса в Партнерской Программе, временный отзыв партнерского ID, пожизненное лишение ID.

**Партнер  
имеет право**

- Получать информацию о скидках и специальных акциях
- Получать консультации и дополнительную поддержку после авторизации и присвоении компании статуса официального Партнера
- Авторизованный партнер имеет право быть указанным на сайте Вендора в Реестре партнеров ГК ASTRA LINUX (при наличии сертифицированного специалиста)
- Авторизованные партнеры имеют возможность регистрировать свои потенциальные сделки
- Получить сертификат Партнера
- Запрашивать у Вендора действующие регистрации по своим сделкам
- Запрашивать у Вендора дорожную карту по развитию его продуктов и услуг
- Запрашивать у Вендора оказание технических консультаций
- Предлагать Вендору совместные программно-технические решения удовлетворяющие требованиям Клиента
- Проводить регулярные встречи ( в зависимости от статуса) с представителями Вендора для координации совместной работы
- Возможность участия в маркетинговых активностях направленных на Партнеров разного уровня
- Получать от Вендора запросы от потенциальных Клиентов

## Статусы Партнерской Программы

**Базовые условия, предъявляемые  
ГК ASTRA LINUX  
к предоставлению статуса  
по Партнерской Программе**



Авторизованный  
партнер



Серебряный  
партнер



Золотой  
партнер



Платиновый  
партнер

	Авторизованный партнер	Серебряный партнер	Золотой партнер	Платиновый партнер
Наличие web-сайта	Рекомендовано	+	+	+
Сертифицированный продавец	Рекомендовано	1	1	2
Сертифицированный инженер	Рекомендовано	1	2	4
Указание на сайте Вендора в Реестре партнеров	При наличии сертифицированного сотрудника	+	+	+
Маркетинговая поддержка	+	+	+	+
Предоставление Вендором запросов потенциальных клиентов (lead)	-	+	+	+
Выделенный партнерский менеджер	-	+	+	+
Предоставление версий Продукта Вендора (NFR – не для продажи)	+	1 каждого продукта текущего релиза	2 каждого продукта текущего релиза	По мере необходимости
Общее обучение Вендором менеджеров по продажам партнера	-	1 раз в год и/или по запросу от партнера	2 раз в год и/или по запросу от партнера	2 раз в год и/или по запросу от партнера
Предоставление пресс – релизов	Рекомендовано	Рекомендовано	1 в год	2 в год
Проведение совместных с Вендором мероприятий для конечных клиентов	-	Рекомендовано	1 в год	2 в год
Участие в маркетинговых активностях Вендора направленных на партнеров канала	+	+	+	+
Бизнес План	-	Рекомендовано	+	+
Обязательная регистрация сделок	+	+	+	+
Контроль ведения сделок	Рекомендовано	1 раз в месяц*	2 раза в месяц**	2 раза в месяц**
Оказание технической поддержки	-	+	+	+
Возможность компенсировать сертификацию сотрудников средствами из МФ	-	+	+	+

\* До 15 числа каждого месяца отчет направляется на [partner@astralinux.ru](mailto:partner@astralinux.ru)

\*\* 5 и 20 числа каждого месяца отправляется на [partner@astralinux.ru](mailto:partner@astralinux.ru)

### Дополнительные условия Партнерской Программы



Авторизованный  
партнер



Серебряный  
партнер



Золотой  
партнер



Платиновый  
партнер

Возможность получения рибейта	-	+	+	+
Возможность получения маркетингового фонда	-	+	+	+
Получение от Вендора цены под проект	+	+	+	+
Преимущества владения статусом	Возможность регистрации сделок			
	Сертификат партнера			
	Указание на сайте Вендора в Реестре официальных партнеров (при наличии сертифицированного специалиста)			
	Возможность участия в маркетинговых активностях направленных на партнеров уровня Авторизованный и Серебряный		Возможность участия в маркетинговых активностях направленных на партнеров уровня Золотой и Платиновый	
	-	маркетинговая поддержка		
	-	Рибейт - 1 раз в год	Рибейт - 2 раза в год	Рибейт - 3 раза в год
	-	МФ на совместные активности с Вендором		
	-	Получение проектной цены		

### Базовые финансовые показатели по Партнерской Программе в зависимости от статуса



Авторизованный  
партнер



Серебряный  
партнер



Золотой  
партнер



Платиновый  
партнер

Партнерская скидка	15%*	20%*	30%*	40%*
Рибейт	Отсутствует	2%	4%	5%
Маркетинговый фонд	Отсутствует	2%	4%	5%
Объем продаж в год, руб.	-	не менее 20 млн	не менее 45 млн	не менее 100 млн
Условия покупки Продуктов	через Дистрибутора	через Дистрибутора	через Дистрибутора	через Дистрибутора

\*В случае снижения конечной стоимости продукта для заказчика, партнерская скидка может быть снижена на усмотрение Вендора

## Политика лицензирования

В комплект поставки в рекомендательном порядке по требованию регуляторов должна входить, как минимум, 1 лицензия формата BOX с документацией.

Если поставка идет в составе изделия, то необходимы лицензии BOX или OEM. В этом случае закупка лицензий в варианте поставки «дополнительная лицензия» не допускается. Во всех остальных случаях допускается покупка лицензий в варианте поставки «дополнительная лицензия».

Не рекомендуется устанавливать в открытых источниках стоимость лицензии ниже уровня РРЦ Вендора.

В случае снижения конечной стоимости продукта для заказчика, партнерская скидка может быть снижена по усмотрению Вендора. Изменение партнерской скидки при снижении конечной стоимости продукта согласовывается с Партнером заранее при обсуждении снижения конечной стоимости продукта для Клиента.

Если лицензии поставляются Клиенту через Партнера, но закупка у Вендора осуществляется через OEM-партнера (Партнера, являющегося производителем аппаратно-технических изделий), то сделка засчитывается в годовой объем выполнения плана Партнером, отгрузка лицензии от OEM-партнера производится в соответствии со статусом партнера (но не более 20%).

## Техническая поддержка партнеров

Партнер обязуется повышать уровень своих технических знаний по продукту Вендора. Партнеры любого уровня могут воспользоваться технической поддержкой в сложных сделках. Также предоставляется консультационная поддержка по проведению пилотных внедрений Партнером на территории Клиентов. Техническая поддержка осуществляется через портал: [support.astralinux.ru](http://support.astralinux.ru), или по заявке на e-mail: [support@astralinux.ru](mailto:support@astralinux.ru)

## Маркетинговая поддержка партнеров

Вендор в рамках маркетинговой поддержки по партнерской программе обязуется осуществлять поддержку Партнеров в маркетинговых активностях, направленных на продвижение продуктов и услуг Вендора, узнаваемости бренда Вендора и увеличения объема продаж. Любой авторизованный партнер может рассчитывать на маркетинговую поддержку. Статусные Партнеры в рамках партнерской программы получают маркетинговый фонд по результатам продаж. Расчет маркетингового фонда происходит раз в квартал от объема продаж Партнера. Фонд используется на активности, согласованные с Вендором. Фонд аннулируется, если по истечению 6 месяцев от даты получения будет не использован.

План маркетинговой активности утверждается при обращении партнера к Вендору и разрабатывается совместно с партнерским менеджером и менеджером по маркетингу. Заявку необходимо направить на [marketing@astralinux.ru](mailto:marketing@astralinux.ru)

Маркетинговый фонд расходуется по принципу 50% на 50%, то есть на паритетных началах. 50% предоставляет Вендор из маркетингового фонда, 50% - партнер из собственных средств.

Маркетинговый фонд может быть использован для сертификации сотрудников по продуктам ГК ASTRA LINUX.

## Обучение и сертификация

В рамках партнерской программы предусматривается сертификация по 2 направлениям — Сертифицированный продавец и Сертифицированный инженер. Пройти обучение или получить сертификацию можно в авторизованных учебных центрах (АУЦ). Полный список АУЦ можно получить отправив запрос на [education@astralinux.ru](mailto:education@astralinux.ru)

## Анкета для регистрации в Партнерской Программе

Полное наименование  
организации

---

Краткое наименование  
организации

---

Адрес Юридический

---

Адрес фактический

---

ИНН организации

---

ОГРН организации

---

Генеральный Директор

---

Главный бухгалтер

---

Сфера деятельности

---

Контактное лицо  
(ФИО, должность)

---

электронная почта

---

контактный телефон

---

Веб-сайт

## Программа регистрации сделки

<b>Для чего</b>	Программа предназначена для увеличения конкурентоспособности и прибыли Партнеров активно продвигающих продукты ГК ASTRA LINUX. Она направлена на защиту Партнера и его инвестиций потраченных на предпродажную активность.
<b>На что</b>	Программа действует не на все продукты Вендора находящиеся в прайс-листе. Уточняйте текущие условия у Вашего партнерского менеджера.
<b>Для кого</b>	В программе может принять участие только авторизованный Партнер, подписавший соглашение о конфиденциальности.
<b>Территория</b>	Программа действует во всех регионах Российской Федерации.
<b>Сумма регистрации</b>	Минимальный размер суммы регистрации сделок для партнеров, участвующих в Партнерской Программе, составляет 200 000 рублей в рекомендованных розничных ценах (РРЦ) прайс-листа Вендора. В случае не превышения суммы сделки 700 000 рублей, заполненную форму регистрации сделки необходимо направлять партнерскому менеджеру. По сделкам на сумму свыше 700 000 рублей, заполненную форму необходимо направлять на sales@astralinux.ru и ставить в копию партнерского менеджера.
<b>Порядок и условия</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• На участие в сделке, где сумма Программных продуктов от ГК ASTRA LINUX превышает 200 000 рублей в рекомендовано-розничных ценах (РРЦ), необходимо получение регистрации и/или авторизации у Вендора. Если данное условие не выполнено и/или сделка зарегистрирована за другим Партнером, то Партнер любого уровня получает при размещении заказа у Дистрибутора, базовую РРЦ (0% скидки). При прохождении процедуры регистрации сделки Партнер получает стандартные, для своего статуса в партнерской программе Вендора, или улучшенные условия.</li> <li>• Партнеру необходимо корректно заполнить Форму регистрации сделки и прислать её на адрес sales@astralinux.ru и партнерскому менеджеру.</li> <li>• Все поля обязательны к заполнению, без заполненных полей Вендор имеет право отказать в регистрации сделки.</li> <li>• Форма должна быть подана не позднее, чем за 7 дней до официального объявления конкурса Клиентам в любых источниках.</li> <li>• Вендор проверяет корректность предоставленной информации и в срок до 14 дней предоставляет Партнеру своё решение по присланной регистрации.</li> <li>• При положительном ответе регистрации присваивается номер, который Партнеру необходимо предоставить Дистрибутору при размещении у него заказа.</li> <li>• Сделка объявляется свободной и все партнеры получают по ней 15% от РРЦ, в не зависимости от своего партнерского статуса, если является собственным проектом Вендора.</li> <li>• Сделка может быть снята с регистрации и быть объявленной свободной, и все Партнеры, в не зависимости от своего партнерского статуса, получают по ней равные условия в 15% от РРЦ с в случае если:             <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Партнер, зарегистрировавший сделку, не подал документы для участия в конкурсе.</li> <li>2. Партнер, зарегистрировавший сделку, не прошел в конкурс по формальным признакам.</li> <li>3. Получения одинаковых запросов на регистрацию сделки в течение двух рабочих дней с момента получения первого.</li> <li>4. По требованию Клиента.</li> </ol> </li> <li>• Вендор, по своему усмотрению может изменять ценовые условия в конкретно взятой сделке для Партнера и Клиента.</li> <li>• Вендор, по своему усмотрению, может назначать Дистрибутора по конкретной сделке.</li> <li>• Все условия полученные Партнером по регистрации и/или по сделке должны быть получены от уполномоченных сотрудников Вендора по официальным каналам: e-mail с окончанием @astralinux.ru</li> </ul>



## Программа регистрации сделки

### Срок действия

Регистрации принимаются в перспективе 3х лет. В исключительных случаях, по согласованию с Вендором, регистрация может быть продлена.

Партнер, получивший регистрацию, не реже, чем раз в месяц, сообщает Вендору о состоянии сделки. Партнер должен отправлять отчет по каждой сделке по которой он имеет регистрацию на электронный адрес [registration@astralinux.ru](mailto:registration@astralinux.ru) а так же поставить в копию своего партнерского менеджера.

Если партнер не предоставил информацию, Вендор оставляет за собой право снять защиту сделки без уведомления Партнера.

### Как использовать номер

Партнеру необходимо указать номер регистрации при размещении заказа у Дистрибьютора.

Спецификация сделки должна соответствовать спецификации при регистрации.

### Приоритет влияния на принятие решения о регистрации

- Документально подтвержденное желание Клиента.
- Активности Партнера, совместная с Вендором работа над проектом (тот Партнер, который агитировал Клиента на покупку продукта Вендора, развернул пилот, выбил бюджет, и тд).
- Кто раньше заявил о своих намерениях и произвел регистрацию сделки у Вендора.
- Статус в Партнерской Программе.

## Форма регистрации сделки

Все поля обязательны к заполнению, без заполненных полей Вендор имеет право отказать в регистрации сделки.

### Информация о партнере

Наименование организации, город

ИНН организации

Контактное лицо (ФИО, должность)

- электронная почта

- контактный телефон

### Информация о конечном клиенте

Наименование организации

ИНН организации

Полный адрес клиента

Контактное лицо (ФИО, должность)

- электронная почта

- контактный телефон

### Информация о сделке

Активности партнера по данной сделке

Текущее состояние сделки  
(пресейл, пилот, формирование предложений для клиента, выделение бюджета и т.д.)

Профессиональные услуги, которые предполагается оказать клиенту

Предполагаемая дата закрытия сделки

### Спецификация сделки

SKU	Наименование программы для ЭВМ (с указанием формата предоставления права (ВОХ/ОЕМ/Доп.лицензия)	Количество	Версия программы	Цена за единицу, руб. (НДС не облагается)	Общая цена руб. (НДС не облагается)

Дата регистрации сделки: « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2019 г.

ФИО