**УТВЕРЖДЕНО**

ФИО\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Дата \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Подпись \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Программа сотрудничества**

**по продвижению и распространению программных продуктов**

**ЗАО «Лаборатория Касперского»**

**на территории**

**России и стран Закавказья**

*от 01.01.2015г.***Содержание**

Общая информация о программе сотрудничества 2

Краткая информация 2

Задачи программы 2

Принципы сотрудничества 2

Преимущества для Партнеров 3

1 Правила участия в программе 3

1.1 Авторизация 3

1.2 Ценовая политика 3

1.3 Территориальная политика 3

1.4 Ответственность участников программы 3

1.5 Прекращение участия в программе 4

2 Условия сотрудничества 4

2.1 Розничные и корпоративные продажи 4

2.2 Оптовые поставки 7

2.3 Продажи лицензий по модели подписки 8

3 Поддержка Партнеров 11

4 Обучение и сертификация 11

5 Контактная информация 12

6 Обратная связь 12

Приложение 1 – Условия начисления и выплаты рибейтов Партнерам, работающим по направлению «Розничные и корпоративные продажи» *(только для резидентов РФ)* 13

Приложение 2 – Критерии оценки качества работы партнера для предоставления специальных условий закупки 15

**Распространение бизнес-продуктов**

**ЗАО «Лаборатория Касперского» на территории России и стран Закавказья разрешается компаниям только при наличии официальных партнерских отношений.**

# Общая информация о программе сотрудничества

## Краткая информация

Программа сотрудничества по продвижению и распространению продуктов ЗАО «Лаборатория Касперского» (далее ЛК) направлена на увеличение объемов продаж и повышению эффективности работы с заказчиками (далее по тексту «Конечный пользователь», «конечный заказчик»). Партнерская программа определяет партнерскую политику ЛК.

## Задачи программы

* Предоставлять Партнерам широкий спектр передовых высокотехнологичных программных продуктов и услуг, востребованных на рынке и обладающих конкурентоспособными ценами.
* Обеспечивать Партнерам высокий уровень технической поддержки программных продуктов.
* Активно развивать совместную маркетинговую работу с Партнерами направленную на увеличение объемов продаж программных продуктов.
* Предоставлять Партнерам информацию, необходимую для работы с конечными заказчиками, а также предоставлять Партнерам возможность обмениваться информацией с другими Партнерами.
* Организовать эффективную обратную связь с Партнерами
* Оперативно оказывать помощь (в том числе консультационную) Партнерам по вопросам связанным с приобретением, распространением и использованием Продуктов ЛК конечными заказчиками.

## Принципы сотрудничества

* Отсутствие прямых продаж со стороны ЛК за исключением случаев, когда участие ЛК в конкурсе является требованием заказчика.
* Заказчик выбирает поставщика решений ЛК самостоятельно, на основании требований текущего законодательства и собственных регламентов и процедур.
* ЛК оставляет за собой право рекомендовать заказчику партнеров (авторизованных в соответствии с партнерской программой ЛК), обладающих соответствующим опытом и квалификацией, необходимой заказчику для решения его задач. Рекомендации предоставляются по письменному запросу заказчика.
* ЛК может предоставить Партнеру дополнительную скидку при закупке решений в случае, если Партнер обладает дополнительными компетенциями, улучшающими качество его работы с клиентом.
* При равном уровне компетенций, Партнерам предоставляется одинаковый уровень скидок.

## Преимущества для Партнеров

* Возможность получения дохода не только от распространения продуктов ЛК, но и предоставления заказчикам дополнительных услуг
* Помощь в организации технического обслуживания клиентов
* Рекламно-маркетинговая поддержка
* Помощь в организации маркетинговых мероприятий
* Информационная поддержка
* Льготное обучение, повышение профессионального уровня
* Постоянная доступность всего ассортимента продуктов
* Оперативная доставка продуктов

# Правила участия в программе

## Авторизация

Для участия в данной программе и получения статуса официального Партнера ЛК, компаниям необходимо пройти процедуру авторизации, соответствующую тому или иному направлению сотрудничества.

Описание возможных вариантов сотрудничества и соответствующих им процедур авторизации и присвоения статуса содержится в разделе 2 настоящего документа.

**ВНИМАНИЕ! ЛК оставляет за собой право отказать в присвоении того или иного Партнерского статуса без объяснения причин.**

## Ценовая политика

Программные продукты (далее по тексту «Программное обеспечение», «Продукты»), доступные Партнерам в рамках данной программы, перечислены в официальном прайс-листе, утвержденном ЛК.

Стоимость ПО определяется в зависимости от типа и количества защищаемых объектов в соответствии с принципами, установленными официальным прайс-листом ЛК.

Цены, указанные в официальном прайс-листе, являются рекомендованными.

## Территориальная политика

Партнеры ЛК вправе осуществлять распространение продуктов ЛК только на территории государств, где они являются резидентами, если договором не предусмотрено иное.

## Обязательства участников программы

Все участники данной программы принимают на себя следующие обязательства:

* Соблюдать единую лицензионную политику ЛК;
* Соблюдать условия, изложенные в «Руководстве по работе с прайс-листом»
* Соблюдать территориальную политику по распространению продуктов ЛК;
* Соблюдать авторские права на программы для ЭВМ, разработанные ЛК, а также права на зарегистрированные торговые марки;
* Не производить действия, которые могут нанести вред деятельности или имиджу ЛК;
* Предварительно согласовывать все рекламно-маркетинговые действия, связанные тем или иным образом с продвижением или упоминанием продуктов ЛК;
* При продвижении продуктов ЛК использовать типовые рекламные материалы ЛК, либо производить свои собственные согласно правилам, изложенным в “Руководстве по использованию фирменного стиля Лаборатории Касперского”;
* При оформлении корпоративных веб-сайтов, проведении рекламных кампаний и маркетинговых программ, участии в выставках, проведении семинаров, презентаций и конференций, направленных на продвижение продуктов ЛК, Партнеры должны неукоснительно придерживаться правил, изложенных в “Руководстве по использованию фирменного стиля Лаборатории Касперского”.

## Прекращение участия в программе

Лаборатория Касперского имеет право понизить статус компании в партнерской программе, приостановить начисление рибейтов, а также исключить партнера из участия в данной программе.

Основанием для исключения партнеров из участия в программе являются:

1) Нарушение Партнером условий Партнерской Программы  
2) Наличие у Партнера дебиторской задолженности перед ЛК и/или дистрибутором

3) Наличие жалоб конечных заказчиков и других участников данной программы на работу Партнера.

# Условия сотрудничества[[1]](#footnote-2)

Данный раздел описывает возможные направления сотрудничества, правила авторизации и присвоения статусов, соответствующих каждому направлению, а также предоставляемые возможности и необходимые требования, предъявляемые ЛК по каждому направлению.

## Розничные и корпоративные продажи

Передача прав на программное обеспечение ЛК и поставка продуктов ЛК, также продвижение продуктов ЛК (персональные продукты, продукты для малого/среднего бизнеса и корпоративных заказчиков), указанных в официальном прайс-листе конечным пользователям.

***2.1.1 Статусы:***

* **Partner** - компания, распространяющая преимущественно персональные продукты ЛК и продукты ЛК для малого бизнеса.
* **Business Partner** - компания, распространяющая права на весь спектр программного обеспечения ЛК, оказывающая пред-/ и послепродажное техническое обслуживание.
* **Premier Partner -** компания, распространяющая права на программные продукты ЛК преимущественно для защиты Среднего бизнеса и Корпоративных заказчиков, оказывающая пред-/ и послепродажное техническое обслуживание, услуги по внедрению и сопровождению проектов на базе продуктов ЛК.
* **Retail Partner -** компания регионального уровня[[2]](#footnote-3), распространяющая персональные продукты ЛК через сеть розничных магазинов и/или Интернет-магазин.
* **Retail Premier Partner –** компания федерального уровня[[3]](#footnote-4), распространяющая персональные продукты ЛК через сеть розничных магазинов и/или Интернет-магазин. Компания имеет возможность заключения прямых договорных отношений с ЛК.
* **Enterprise Partner** – компания (системный интегратор или крупный поставщик компьютерной техники) имеющая в своей структуре выделенное направление по информационной безопасности, осуществляющая распространение прав на программные продукты ЛК и внедрение бизнес-решений ЛК в проекты по реализации информационной безопасности корпоративных сетей заказчиков и предоставляющая комплекс необходимых консалтинговых услуг. Компания имеет возможность заключения прямых договорных отношений с ЛК.

**Необходимые требования ЛК, предъявляемые к Партнеру в зависимости от статуса:**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Статус**  **Требования** | **Partner** | **Business Partner** | **Premier Partner** | **Retail Partner** | **Retail Premier Partner** | **Enterprise Partner** |
| Наличие Web-сайта | + | + | + | + | + | + |
| Наличие специалистов по продажам продуктов ЛК | желательно | обязательно наличие выделенного специалиста | обязательно наличие выделенного специалиста | обязательно наличие выделенного специалиста | обязательно наличие выделенного специалиста | обязательно наличие выделенного специалиста |
| Наличие сертифицированных технических специалистов по бизнес-продуктам ЛК по последним версиям продуктов ЛК | - | Certified Professional | Certified Professional,  Systems Engineer  System Management Professional | - | - | Systems Engineer,  Systems Engineer,  Sales Engineer, System Management Professional |
| Общее количество сертифицированных технических специалистов | - | 1 | 2 | - | - | 3 |
| Оказание технической поддержки | - | + | + | - | - | + |
| Проведение маркетинговых мероприятий по продвижению продуктов ЛК | - | обязательно | обязательно | обязательно | обязательно | обязательно |
| Предоставление отзыва от заказчика | - | - | 1 отзыв для публикации в год | - | - | 2 отзыва для публикации в год |
| Участие в бета-тестировании продуктов ЛК | - | по желанию | обязательно | - | - | обязательно |
| Предоставление ежегодного бизнес-плана | - | - | + | - | + | + |
| Годовой объем закупок (по отгрузочным ценам ЛК). Конкретную цифру плана устанавливает ЛК. | Не менее  **50 000р.** | Не менее  **1 000 000р \*** | Не менее  **3 000 000р.\*** | Не менее  **1 500 000р. \*\*** | Не менее  **15 000 000р. \*\*** | Не менее  **15 000 000р. \*** |
| Партнерская скидка | Устанавливает Distributor | Устанавливает Distributor | Устанавливает Distributor | Устанавливает Distributor | Устанавливает ЛК или Distributor | Устанавливает ЛК или Distributor |

**\*** Без *учета закупок персональных продуктов;*

***\*\**** *Без учета закупок лицензий на бизнес-продукты.*

**Дополнительные возможности, предоставляемые Партнерам по данному направлению:**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Статус**  **Возможности** | **Partner** | **Business Partner** | **Premier Partner** | **Retail Partner** | **Retail Premier Partner** | **Enterprise Partner** |
| Выделенный менеджер со стороны ЛК | - | + | + | + | + | + |
| Обучение продавцов компании специалистами ЛК | - | + | + | + | + | + |
| Возможность совместной маркетинговой деятельности | - | + | + | + | + | + |
| Компенсация расходов на маркетинговые мероприятия | - | + | + | + | + | + |
| Участие специалистов ЛК в мероприятиях Партнера | - | + | + | + | + | + |
| Подключение к централизованной системе оказания поддержки | - | - | + | - | - | + |
| Распространение сертификатов на расширенную тех. поддержку (Maintenance) | - | - | + | - | - | + |
| Возможность получения рибейта (только для резидентов РФ)[[4]](#footnote-5) | - | + | + | + | + | + |
| Приобретение лицензий ПО ЛК для внутреннего пользования | Скидка 60% от прайс-листа  (не более 200 лицензий) | Скидка 80% от прайс-листа  (не более 200 лицензий) | Безвозмездно  (не более 200 лицензий) | скидку устанавливает ЛК | скидку устанавливает ЛК | Безвозмездно |
| Компенсация за обучение[[5]](#footnote-6) | - | + | + | - | - | + |
| Получение авторизации на тендеры, конкурсы и т.п. | - | + | + | - | - | + |
| Получение специальных ценовых условий на основании предоставленного прогноза продаж | - | - | + | - | - | + |
| Получение специальных ценовых условий на основе критерия оценки качества работы партнера[[6]](#footnote-7) | + | + | + | - | - | + |
| Передача прав на использование Kaspersky DDoS Prevention[[7]](#footnote-8) | - | + | + | - | - | + |
| Передача прав на использование Kaspersky Security for Virtualization | - | + | + | - | - | + |
| Поддержка Партнера со стороны службы консалтинга ЛК | - | - | + | - | - | + |
| Передача запросов потенциальных заказчиков со стороны ЛК | - | + | + | - | - | + |

***2.1.2 Авторизация Партнеров и присвоение статусов по данному направлению сотрудничества:***

* **Первичная авторизация**

Компания проходит авторизацию на Партнерском портале ЛК ([www.kasperskypartners.com](http://www.kasperskypartners.com)). В процессе авторизации компания выбирает оптимального поставщика из списка партнеров ЛК со статусом Distributor и подписывает одностороннее соглашение о принятии условий программы сотрудничества, которое направляется в ЛК через выбранного поставщика. На основании данного соглашения происходит авторизация Партнера.

Правило заполнения одностороннего соглашения и подробное описание процедуры авторизации по данному направлению сотрудничества представлены на Партнёрском портале ЛК.

После авторизации Партнеру выдается сертификат официального Партнера ЛК сроком на 1 год, координаты Партнера размещаются на корпоративном сайте ЛК ([www.kaspersky.com](http://www.kaspersky.com)), адреса электронной почты ответственных лиц заносятся в списки рассылки и Партнеру открывается доступ ко всем информационным ресурсам, перечисленным в разделе **«Поддержка Партнеров»**.

Продление сертификата официального партнера ЛК осуществляется по той же схеме и при строгом соответствии всем необходимым требованиям.

При продлении сертификата проводится обязательная проверка наличия и корректности на сайте компании информации о продуктах ЛК.

* **Присвоение статусов**

При первичной авторизации компании присваивается статус **Partner**.

Присвоение статуса **Business Partner** осуществляется по заявке Партнера при строгом соответствии необходимым требованиям и предъявлении подтверждения наличия сертифицированных технических специалистов. Заявка направляется менеджеру по работе с партнерами ЛК.

Присвоение статуса **Premier Partner, Enterprise Partner, Retail Premier Partner** осуществляется строго по списку компаний, ежегодно утверждаемому ЛК.

***2.1.3 Отчетность Партнеров:***

Условия, форма и периодичность предоставления отчетности оговариваются при подписании Партнерского договора/одностороннего соглашения и являются его неотъемлемой частью.

## Оптовые поставки

Распространение и продвижение продуктов ЛК, (персональные продукты, продукты для малого/среднего бизнеса и корпоративных заказчиков), указанных в официальном прайс-листе внутри своей партнерской сети.

***2.2.1 Статусы:***

* **Distributor** - компания, имеющая прямые договорные отношения с ЛК и осуществляющая все поставки исключительно через свою партнерскую сеть (не менее 300 партнеров), не работающая с конечными заказчиками напрямую.

**Необходимые требования ЛК, предъявляемые к Партнеру в зависимости от статуса:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Статус**  **Требования** | **Distributor** |
| Наличие Web-сайта | + |
| Наличие специалистов по продажам продуктов ЛК | обязательно наличие выделенного специалиста |
| Обязательность проведения маркетинговых мероприятий по продвижению продуктов ЛК | + |
| Годовой объем закупок (по отгрузочным ценам ЛК) | Не менее  **35 млн. $**  (конкретную цифру плана устанавливает ЛК) |

**Дополнительные возможности, предоставляемые Партнерам по данному направлению:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Статус**  **Возможности** | **Distributor** |
| Выделенный менеджер со стороны ЛК | + |
| Обучение продавцов компании специалистами ЛК | + |
| Возможность совместной маркетинговой деятельности | + |
| Компенсация расходов на маркетинговые мероприятия | + |
| Компенсация за обучение\* | + |
| Участие специалистов ЛК в мероприятиях Партнера | + |
| Возможность получения рибейта | + |
| Приобретение лицензий ПО ЛК для внутреннего пользования | Бесплатно |

***\**** *Размер компенсации регламентируется в программе Маркетинговой поддержки партнеров на территории Российской Федерации, Армении, Азербайджана и Грузии*

***2.2.2 Отчетность Партнеров:***

Условия, форма и периодичность предоставления отчетности оговариваются при подписании Партнерского договора и являются его неотъемлемой частью.

## Продажи лицензий по модели подписки

*«Kaspersky Subscription Services» (Сервис Подписки) – комплекс информационных и технических средств, позволяющий осуществлять предоставление лицензий на ПО Лаборатории Касперского с гибким биллинговым интервалом.*

***2.3.1 Статусы:***

* xSP Partner - компания-провайдер услуг, предоставляющая конечным пользователям электронные версии программных продуктов ЛК по подписке в виде дополнительной услуги своим абонентам. Продажа осуществляется с использованием механизмов биллинга провайдера и системы электронной дистрибьюции компании обладающей статусом xSP Distributor.

Данный статус могут иметь следующие типы компаний:

* Интернет-провайдеры;
* Платежные системы;
* Банки;
* Хостинг провайдеры.
* xSP Premier Partner - компания-провайдер услуг, предоставляющая конечным пользователям подписку на использование электронных версий программных продуктов ЛК в виде дополнительной услуги своим абонентам. Предоставление лицензий базируется на сервисе «Kaspersky Subscription Services» и системе биллинга провайдера. xSP Premier Partner самостоятельно выполняет техническую интеграцию сервиса при консалтинговой поддержке xSP Distributor.

Данный статус могут иметь следующие типы компаний:

* Федеральные или общегосударственные интернет-провайдеры;
* Федеральные или общегосударственные операторы мобильной связи;
* Федеральные или общегосударственные универсальные операторы связи.
* Локальные интернет провайдеры с количеством абонентов услуг доступа в интернет не менее чем 100 000;
* Платежные системы;
* Банки.
* хSP Distributor – компания, имеющая прямые договорные отношения с ЛК и осуществляющая поставки электронных лицензий компаниям хSP Partner, xSP Premier Partner и xSP Service Reseller. Основные задачи xSP Distributor – организация коммерческого взаимодействия, предоставление интеграционной платформы и консалтинговой поддержки партнерам при подключении Сервиса Подписки и развитие партнерской сети по распространению продуктов ЛК.
* xSP Service Reseller – компания, имеющая договорные отношения с компанией xSP Distributor и осуществляющая поставку электронных лицензий исключительно компаниям хSP Partner и xSP Premier Partner для их передачи конечным пользователям.

Основная задача xSP Service Reseller – предоставление интеграционной платформы для подключения Сервиса Подписки партнерам и развитие собственной партнерской сети по распространению продуктов ЛК.

**Необходимые требования ЛК, предъявляемые к Партнеру в зависимости от статуса:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Статус**  **Требования** | **xSP Partner** | **xSP Premier Partner** | хSP Service Reseller | **xSP Distributor** |
| Интернет-сайт с описанием программ ЛК и условиями приобретения электронных версий. | Да | Да | - | Да  (Условия подключения партнеров) |
| Наличие личного кабинета абонента с прикрепленным лицевым счетом, с которого производится оплата услуг провайдера | Да | Да | - | - |
| Логистика | Да, оплата производится через биллинг xSP | Да, оплата производится через биллинга xSP | Да | Да  (включая статистику по продажам через партнеров) |
| Объем абонентской базы | - | Более 100 000 абонентов | - | - |
| Наличие менеджера, отвечающего за онлайн-продажи | - | Да | - | Да |
| Оказание технической поддержки | Да, техническая поддержка оказывается по вопросам предоставления лицензий конечным пользователям | Да, техническая поддержка оказывается по вопросам предоставления лицензий конечным пользователям | Да, техническая поддержка партнеров по вопросам работы собственной интеграционной платформы | Да, техническая поддержка партнеров |
| Предоставление ежегодного бизнес-плана | - | Да | - | Да |
| Партнерская скидка | Устанавливает  xSP Distributor | Устанавливает  xSP Distributor | Устанавливает  xSP Distributor | Устанавливает ЛК |
| Годовой объем продаж (по отгрузочным ценам ЛК) | - | - | Устанавливает  xSP Distributor | Не менее  **15 000 000р.** (конкретную цифру плана устанавливает ЛК) |

**Дополнительные возможности, предоставляемые Партнерам по данному направлению:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Статус**  **Возможности** | **xSP Partner** | **xSP Premier Partner** | хSP Service Reseller | xSP Distributor |
| Выделенный менеджер со стороны ЛК | - | Да | - | Да |
| Возможность специальной сборки дистрибутива для перенаправления конечного заказчика на сайт Партнера | Да | Да | Да | Да |
| Информационная поддержка партнера, включающая маркетинговую информацию (тексты, изображения, презентации, мультимедиа) о продуктах ЛК, включая своевременное информирование о выходе новых продуктов. | Да, предоставляет xSP Distributor | Да | Да, предоставляет xSP Distributor | Да |
| Проведение тренингов для сотрудников Партера по продажам программных продуктов ЛК | - | Да | - | Да |
| Участие специалистов ЛК в маркетинговых мероприятиях Партнера | - | Да | - | Да |
| Возможность проведения совместных с ЛК маркетинговых мероприятий, направленных на обеспечение роста продаж конечным пользователям | - | Да | - | - |
| Передача запросов потенциальных партнеров со стороны ЛК | - | - | - | Да |
| Возможность получения рибейта | - | - | - | Да |

Коммерческое взаимодействие между Партнерами со статусами "xSP Partner" или "xSP Premier Partner" и авторизованными Партнерами со статусами "хSP Distributor" и "xSP Service Reseller" производится в рамках передачи прав на использование ПО Лаборатории Касперского в соответствии с сублицензионными договорами.

***2.3.2 Авторизация Партнеров по данному направлению:***

* Авторизация xSP Partner. Возможность сотрудничества в данном статусе определяется ЛК на основе заполненной типовой заявки на авторизацию претендентом, реализовавшим интеграцию Сервиса Подписки через xSP Distributor или xSP Service Reseller.

Форму заявки на авторизацию предоставляет аккаунт менеджер компании со статусом xSP Distributor или xSP Service Reseller, реализовавшей внедрение Сервиса Подписки в компании партнера.

* Авторизация xSP Premier Partner. Возможность сотрудничества в данном статусе определяется ЛК на основе заполненной типовой заявки на авторизацию претендентом, реализовавшим интеграцию Сервиса Подписки через xSP Distributor или xSP Service Reseller и информации об объеме абонентской базы претендента.

Форму заявки на авторизации предоставляет аккаунт менеджер компании со статусом xSP Distributor или xSP Service Reseller, реализовавшей внедрение Сервиса Подписки в компании партнера.

* Авторизация xSP Service Reseller. Возможность сотрудничества в данном статусе определяется ЛК на основе заполненной типовой заявки на авторизацию претендентом, реализовавшим интеграцию Сервиса Подписки через xSP Distributor и информации о партнерской сети претендента.

Форму заявки на авторизации предоставляет аккаунт менеджер компании со статусом xSP Distributor, реализовавшей внедрение Сервиса Подписки в компании партнера.

# Поддержка Партнеров

ЛК обеспечивает необходимое документальное подтверждение официального партнерства.

ЛК размещает реквизиты всех Партнеров, присоединившихся к настоящей программе, с указанием соответствующих статусов, на своем корпоративном сайте, в разделе “Партнеры”

(<http://www.kaspersky.ru/buy-partners>).

Все Партнеры в обязательном порядке подключаются к централизованной информационной рассылке.

Все Партнеры ЛК получают доступ на Партнерский портал ЛК, который содержит самую полную и актуальную информацию, необходимую для организации продаж и рекламно-маркетинговой деятельности.

Все Партнеры имеют возможность подключения к единой системе обработки партнерских и пользовательских запросов, с помощью которой осуществляется взаимодействие по вопросам технической поддержки.

Все Партнеры, в зависимости от статуса имеют льготы при обучении и приобретении продуктов ЛК для целей антивирусной защиты собственной компании (без права перепродажи).

Все Партнеры ЛК имеют возможность принимать участие в специальных маркетинговых программах, разрабатываемых с целью стимулирования продаж через партнерский канал, на условиях, объявляемых ЛК дополнительно. При проведении рекламно-маркетинговой деятельности, направленной на продвижение продуктов ЛК. Партнеры, в зависимости от статуса, имеют возможность получения компенсации затрат согласно условиям **«Программы маркетинговой поддержки»**.

ЗАО «Лаборатория Касперского» обязуется соблюдать принципы и правила обработки, конфиденциальности и безопасности получаемых от партнеров персональных данных при их обработке, предусмотренные ФЗ от 27.07.2006 N 152 «О персональных данных».

ЗАО «Лаборатория Касперского» получает от партнеров персональные данные для обработки с целью реализации задач и принципов сотрудничества в рамках партнерской программы.

ЗАО «Лаборатория Касперского» осуществляет сбор, систематизацию, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), использование, обезличивание, блокирование, уничтожение персональных данных полученных от партнеров.

# Обучение и сертификация

Для повышения квалификации собственных ресурсов Партнеры имеют право на льготы при обучении своих сотрудников в авторизованных учебных центрах ЛК.

Подробная информация по программам и материалам курсов обучения, правилам сертификации и сдачи экзаменов, а также другая необходимая информация содержится на Партнерском портале ЛК в разделе «Обучение».

# Контактная информация

По всем вопросам относительно данной программы Вы можете обращаться на Горячую Линию:

- по телефону: +7 (495) 797-87-00

- по эл. почте: [sales@kaspersky.com](mailto:sales@kaspersky.com)

# Обратная связь

Информацию о спорах между партнерами ЛК, претензии, связанные с качеством выполнения условий партнерской программы просим на направлять на адрес claims@kaspersky.com.

Ссылка на форму обратной связи - <http://www.kaspersky.ru/about/opinion/opinion_form> .

# Приложение 1 – Условия начисления и выплаты рибейтов Партнерам, работающим по направлению «Розничные и корпоративные продажи» *(только для резидентов РФ)*

Начисление и выплата рибейтов (премий) является правом ЛК и осуществляются на основании подписанного Партнером соглашения с ЗАО «Лаборатория Касперского».

Подписание соглашения производится одновременно с авторизацией партнера на статусы Business Partner, Premier Partner, Retail Partner, Retail Premier Partner и Enterprise Partner.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **тип рибейта** | **периодичность** | **Business Partner** | **Premier Partner** | **Retail Partner** | **Retail Premier Partner** | **Enterprise Partner** |
| Достижение установленного плана закупок и соблюдение лицензионной политики | ежеквартально | До 24% | До 25%\* | До 7% | До 10% | До 27%\* |
| Ежеквартальное увеличение ставки рибейта\* | - | +3%\* | - | - | +3% (По согласованию)\* |
| Ежегодно | 3%\* | - | До 7% | До 10% | - |
| Предоставление прогноза по продажам и других отчетов, предусмотренных соглашением | ежеквартально | - | - | - | - | 3% (По согласованию)\*\* |
| Маркетинговая активность | ежеквартально | - | - | 3% | - | - |
| ежегодно | - | 2% | - | - | 2% |
| **Максимально возможный объем рибейта\*\*** | | **до 27%** | **до 30%** | **до 10%** | **до 10%** | **до 32%** |

\* При условии достижения плана закупок по новым лицензиям. Под новыми следует понимать первичное приобретение лицензий, не являющиеся продлением существующих лицензий. Под это условия подпадают лицензии типа Base, cross-grade, Add-on.

\*\*Итоговый объём выплачиваемых рибейтов не может превышать указанный в таблице максимально возможный.

1. **Сроки начисления и выплаты рибейтов**

Начисление и выплата рибейтов осуществляется ежеквартально в течение 30 (тридцати) календарных дней с момента окончания каждого квартала и ежегодно (в течение 60 (шестидесяти) календарных дней для рибейтов, выплачиваемых по окончанию года. Сроки выплат гарантируются при условии своевременного предоставления Партнёрами подписанных с их стороны оригиналов закрывающих документов (Акт, счет-фактура где применимо). В соответствии с финансовой процедурой ЛК, оплата по предоставленным закрывающим документам производится в течение 15 рабочих дней с момента получения оригиналов документов.

1. **Расчет рибейтов**

* Для Партнёров со статусом **Business Partner**, **Premier Partner** и **Enterprise Partner** сумма рибейта рассчитывается от фактического объема закупок бизнес-продуктов ЛК за квартал и за год (по данным ЗАО «Лаборатория Касперского») за вычетом НДС (если применимо).
* Для партнёров со статусом **Retail Partner, Retail Premier Partner** сумма рибейта рассчитывается от фактического объёма закупок персональных продуктов ЛК за квартал и за год (по данным ЗАО «Лаборатория Касперского»), за вычетом НДС. Для партнёров со статусом **Retail Premier Partner** возможен также расчет суммы рибейта от фактического объёма закупок персональных продуктов ЛК за 3 месяца, 6 месяцев, 9 месяцев и год (по данным ЗАО «Лаборатория Касперского») за вычетом НДС и сумм премий, выплаченных за предыдущие периоды календарного года.
  1. **Рибейт за достижение плана закупок и соблюдение лицензионной политики**
* Для Партнёров со статусом **Business Partner**, **Premier Partner** и **Enterprise Partner** рибейт за достижение плана закупок и соблюдение лицензионной политики рассчитывается от фактического объема закупок соответствующих бизнес-продуктов ЛК Партнером за квартал. Ставка рибейта устанавливается ежеквартально в зависимости от общего объема закупленных продуктов ЛК Партнером с начала календарного года.

При условии достижения плана закупок по новым лицензиям (тип лицензии addon, base, crossgrade) для Партнёров со статусом **Business Partner** начислятся также годовой рибейтза достижение плана закупок и соблюдение лицензионной политики, который рассчитывается по ставке до 3% от фактического объема закупок соответствующих бизнес-продуктов ЛК Партнером за год.

* Для партнёров со статусом **Retail Partner и Retail Premier Partner** рибейт за достижение плана закупок и соблюдение лицензионной политики рассчитывается от фактического объема закупок соответствующих персональных продуктов ЛК Партнером за квартал и за год, за вычетом НДС. Для партнёров со статусом **Retail Premier Partner** возможен также расчет суммы рибейта от фактического объёма закупок персональных продуктов ЛК нарастающим итогом за 3 месяца, 6 месяцев, 9 месяцев и год (по данным ЗАО «Лаборатория Касперского») за вычетом НДС и сумм премий, выплаченных за предыдущие периоды календарного года.

|  |  |
| --- | --- |
| **Premier Partner** | |
| **Объем закупок продуктов ЛК с начала года (руб), без НДС** | **Ставка рибейта** |
| **400 000 – 2 500 000** | **До 21%** |
| **2 500 001 – 8 000 000** | **До 23%** |
| **> 8 000 000** | **До 25%** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Business Partner** | |
| **Объем закупок продуктов ЛК с начала года (руб), без НДС** | **Ставка рибейта** |
| **150 000 – 1 000 000** | **До 20%** |
| **1 000 001 – 2 500 000** | **До 22%** |
| **> 2 500 000** | **До 24%** |

Для Партнеров со статусами **Enterprise Partner, Retail Partner** и **Retail Premier Partner** план закупок и размер соответствующего рибейта устанавливаются индивидуально.

***В случае фактов нарушения лицензионной политики, ставка рибейта уменьшается по усмотрению ЛК.***

* 1. **Рибейт за предоставление прогноза по продажам и других отчетов, предусмотренных соглашением**

Для Партнёров со статусом **Enterprise Partner** ЛК по индивидуальному согласованию может начислять рибейт запредоставление прогноза по продажам и других отчетов, предусмотренных соглашением. Сумма рибейта за предоставление прогноза по продажам и других отчетов рассчитывается от фактического объема закупок бизнес-продуктов ЛК за квартал (по данным ЗАО «Лаборатория Касперского» за вычетом НДС (если применимо).

* 1. **Рибейт за маркетинговую активность**

Для получения рибейта за маркетинговую активность за период Партнеры должны организовать следующие мероприятия:



Сумма рибейта **за маркетинговую активность** рассчитывается от фактического объема закупок продуктов ЛК за квартал или за год (по данным ЗАО «Лаборатория Касперского») за вычетом НДС (если применимо).

В случае невыполнения необходимых требований по маркетинговым активностям размер рибейта будет уменьшен по усмотрению ЛК.

Начисление рибейта за маркетинговую деятельность производится на основании предоставления отчетных документов по проведению мероприятий таких, как программа мероприятия, список участников, фотографии с мероприятия и другие. В случае рекламных акций – фотографии макетов рекламы в местах размещения.

**2.4 Условия начисления и выплаты рибейтов**

***По усмотрению ЛК Партнеру может быть отказано в выплате рибейта в случае нарушения последним сроков оплаты закупленных продуктов ЛК.***

***При оформлении Партнером возврата продуктов ЛК сумма рибейта за данный квартал уменьшается на сумму рибейта, начисленного за продукты, заявляемые Партнером к возврату***

# Приложение 2 – Критерии оценки качества работы партнера для предоставления специальных условий закупки

Эти критерии распространяются на сделки более 1000 защищаемых узлов (более 250 узлов в случае расположения заказчика за пределами Москвы и МО).

Для сделок менее 250 защищаемых узлов критерием является подтвержденная регистрация сделки в системе **Deal Registration**, расположенной на партнерском портале ЛК по адресу <https://www.kasperskypartners.com/et.cfm?eid=2229>

|  |  |
| --- | --- |
| **Критерии** | **Весовой коэффициент** |
| Наличие технической поддержки второго уровня (L2) в режиме 24/7, 365 дней в году (требования прописаны в регламенте технической поддержки) | 5 |
| Не менее 5 внедрений решений ЛК от 10000 узлов, подтвержденных ЛК | 5 |
| Не менее 5 лет непрерывного партнерства с ЛК в статусе "Enterprise Partner" | 4 |
| Отсутствие дебиторской задолженности перед ЛК | 4 |
| Наличие не менее 3 обученных специалистов KL Certified System Engineer (Level 2) | 4 |
| Средняя сумма осуществленных поставок за предыдущий год в диапазоне от 500 узлов не менее 400 000 рублей. | 3 |
| Наличие представительств, филиалов, аффилированных компаний и ИП, представленных на всей территории РФ | 5 |
| Опыт поставок продуктов ЛК в предприятия данной отрасли | 5 |
| Обучение сотрудников клиента работе с решениями ЛК | 4 |
| Опыт поставок решений других производителей данному клиенту | 3 |
| Не менее 2 выездных, моно-вендорных и многодневных мероприятий для конечных заказчиков в год | 2 |
| Наличие договоров оказания услуг в области ИТ и ИБ данному клиенту | 3 |
| Наличие практики разработки нетиражных решений для клиентов, совместимых с нашими продуктами | 4 |
| Предоставление ежегодного бизнес-плана по увеличению продаж решений ЛК | 2 |

Окончательное решение о размере скидки принимается Лабораторией Касперского на основании указанных критериев.

1. **Некоторые условия сотрудничества для Партнеров в странах Закавказья могут отличаться от стандартных. В том случае, если особые условия сотрудничества установлены ЛК, такие условия публикуются и доступны для ознакомления на Партнерском сайте ЛК** www.kapserskypartners.com. [↑](#footnote-ref-2)
2. Компания, распространяющая продукты ЛК на территориях, указанных в договорах, заключенных между Дистрибутором и Партнером со статусом **Retail Partner.** [↑](#footnote-ref-3)
3. Компания, распространяющая продукты ЛК на всей территории Российской Федерации. [↑](#footnote-ref-4)
4. Условия начисления и выплаты рибейтов представлены в Приложении 1. [↑](#footnote-ref-5)
5. Размер компенсации регламентируется в программе Маркетинговой поддержки партнеров на территории Российской Федерации, Армении, Азербайджана и Грузии [↑](#footnote-ref-6)
6. Критерии оценки качества работы партнера приведены в Приложении 2 [↑](#footnote-ref-7)
7. Подробные правила сертификации специалистов и заказа продуктов категории Kaspersky DDos Prevention приведены в Приложении 1 Руководства для партнеров по работе с прайс-листом ЗАО «Лаборатория Касперского» [↑](#footnote-ref-8)