



ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА ГРУППЫ КОМПАНИЙ СЕТЕРЕ

Версия документа 2.0

Статус документа Публичный

Дата документа 10.02.2026

Листов 12

ОГЛАВЛЕНИЕ:

ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ	3
1. ЦЕЛЬ ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ	4
2. ПРАВИЛА УЧАСТИЯ В ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЕ	4
3. ПАРТНЕРСКИЕ СТАТУСЫ: КРИТЕРИИ И ПРЕИМУЩЕСТВА	5
КРИТЕРИИ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТАТУСА ПАРТНЕРА	6
ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ПАРТНЕРА ПРИ ПРИСВОЕНИИ СТАТУСА	7
4. ОБЯЗАННОСТИ ПАРТНЕРА	9
5. ПРАВА ПАРТНЕРА	10
6. РАЗМЕЩЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ	11
7. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ	12

ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Вендор – Общество с ограниченной ответственностью «СЕТЕРЕ Групп», действующее в собственных интересах как правообладатель Продуктов и Услуг, как полномочный представитель иных Правообладателей, как Доверительный управляющий объектами интеллектуальной собственности иных Правообладателей.

Дистрибутор – юридическое лицо, заключившее с Вендором лицензионный/сублицензионный договор на передачу неисключительных прав использования Продуктов.

Индивидуальное партнерское соглашение (ИПС) – соглашение между Вендором и Партнером, фиксирующие договоренности сторон по достижению поставленных совместных планов работы и/или договоренности по реализации сторонами отдельных Проектов.

Кандидат в партнеры (Оферент) – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, сделавшее Оферту в адрес Вендора.

Оферта – предложение Оферента, выражающее его намерение присоединится к Партнерской программе на условиях, указанных в Партнерской программе.

Партнер – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, присоединившийся к Партнерской программе.

Партнерская программа (Программа) – публичный документ Вендора, направленный на создание благоприятной конкурентной среды и предоставление Партнерам, оптимальных условий для работы по продвижению и распространению Продуктов и Услуг.

Партнерский сертификат (Сертификат) – официальный документ, выдаваемый Вендором Партнеру, подтверждающий его участие в Партнерской программе и статус, присвоенный ему Вендором. Сертификат содержит номер (Идентификатор Партнера) и срок его действия.

Партнерский статус (Статус) – определенный статус, присваиваемый Вендором Партнеру в соответствии с выполнением им определенных критериев, установленных Партнерской программой.

Пользователь (Конечный пользователь) – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, заключивший с Партнером сублицензионный договор на передачу неисключительных прав использования Продуктов.

Проект (Совместный проект, Группа проектов) – совместная деятельность Вендора и Партнера в отношении отдельного Пользователя (или группы Пользователей), направленная на систематическую продажу Продуктов и Услуг, включает в себя организацию и проведения совместных маркетинговых и обучающих мероприятий, мероприятий по организации пилотного тестирования (апробации) Продуктов, иных действий, направленных на достижение целей Проекта.

Продукт, продукты – программное обеспечение, программные и программно-аппаратные комплексы, исключительные права на которые принадлежат Вендору или переданы ему на основании договора доверительного управления иным Правообладателем (Производителем).

Услуги – услуги Вендора и третьих лиц по оказанию гарантийной и постгарантийной технической поддержки пользователей Продуктов, услуги по обучению работе с Продуктами, услуги по внедрению или доработке Продуктов.

1. ЦЕЛЬ ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ

- 1.1. Партнерская программа (далее – Программа) направлена на создание благоприятной конкурентной среды и предоставление Партнерам, присоединившимся к Программе, оптимальных условий для работы по продаже Продуктов и Услуг.
- 1.2. Программа предназначена для увеличения объемов продаж Продуктов и Услуг через партнерскую сеть и повышение эффективности совместной работы Вендора и Партнеров с Пользователями в течение срока использования Продуктов или срока оказания Услуг.

2. ПРАВИЛА УЧАСТИЯ В ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЕ

- 2.1. Распространение Продуктов и Услуг с правом получения соответствующей скидки разрешается Партнеру, который:
 - подтвердил свое согласие с условиями Партнерской программы путем направления Оферты;
 - получил от Вендора действующий Партнерский сертификат,
 - заключил лицензионный (сублицензионный) договор с Вендором или Дистрибутором.
- 2.2. Кандидат в партнеры (Оферент) соглашается с правилами и условиями Программы путем направления в адрес Вендора официальной Заявки на партнерство.
- 2.3. Номер партнерского сертификата, выданного Вендором после положительного рассмотрения Заявки, является идентификационным номером Партнера (далее - ID Партнера).
- 2.4. Вендор и Партнер строят все взаимоотношения на принципах взаимного уважения и доверия, соблюдают общепринятые нормы деловой этики.
- 2.5. Вендор и Партнер признают и не нарушают права друг друга и третьих лиц на объекты интеллектуальной собственности, а также никоим образом не стремятся к ущемлению интересов друг друга, использованию полученных в процессе сотрудничества знаний и опыта в целях недобросовестной конкуренции.
- 2.6. Вендор и Партнер планируют и предполагают совместное проведение акций и рекламных кампаний, направленных на формирование спроса на Продукты и Услуги, иных продуктовых предложений, созданных на их базе в рамках настоящего Соглашения.
- 2.7. Стороны в рамках Партнерской программы информируют потенциальных и действующих Пользователей о совместимости Продуктов с операционными системами, системным и прикладным программным обеспечением, аппаратно-программным обеспечением и оборудованием иных правообладателей (производителей).

3. ПАРТНЕРСКИЕ СТАТУСЫ: КРИТЕРИИ И ПРЕИМУЩЕСТВА

3.1. Статус Партнера отражает его профессионализм и активность по продажам Продуктов и Услуг.

3.2. Партнёрская программа Вендора предусматривает три основных партнерских статуса:

- **Базовый** — партнер, который регулярно занимается поставками лицензий на российское программное обеспечение и имеет подтвержденную положительную репутацию.
- **Ключевой** — Партнер, который является региональным, федеральным или отраслевым интегратором и специализируется на комплексной разработке и внедрении цифровых решений (проектов) с использованием российского программного обеспечения, имеет подтвержденный опыт и положительную репутацию. Присвоение статуса «Ключевой» для Партнера проводится Вендором на основе анализа портфеля проектов, отраслевой экспертизы и профессиональных достижений Партнера. Партнер со статусом «Ключевой» должен обладать широкой технической и коммерческой компетенцией, позволяющей ему инициировать и реализовывать проекты в сегментах СМБ, в крупных корпорациях, в региональных и федеральных ИОГВ – на всех этапах: от консультирования и проектирования до поставки, адаптации и технической поддержки решений.
- **Стратегический** – Партнер, который совместно с Вендором занимается реализацией стратегических Проектов, направленных на увеличение продаж Продуктов и Услуг. Статус «Стратегический» присваивается Партнерам индивидуально и предполагает систематическое участие Партнера в обсуждении коммерческих и продуктовых планов Вендора, разработку и реализацию совместных комплексных проектов в отдельных отраслях или в рамках реализации федеральных проектов.

3.3. Статус партнера определяет базовую партнерскую скидку на Продукты и Услуги, возможность продажи отдельных видов лицензий и иные преимущества.

3.4. Статус «Базовый» предоставляется Партнеру при положительном рассмотрении его заявки. После регистрации в Партнёрской программе и получения Партнерского сертификата Партнер получает право на приобретение у Вендора или Дистрибутора и распространение для конечных Пользователей всех Продуктов и Услуг, которые указаны в официальных прайс-листах Вендора с обязательным соблюдением публичной Лицензионной и ценовой политики Вендора в отношении данных Продуктов и Услуг.

3.5. Статусы «Ключевой» и «Стратегический» присваиваются Вендором индивидуально на основании анализа деятельности Партнера, поданной заявки и соответствия коммерческим и стратегическим целям Вендора. Партнеры в статусе «Ключевой» и «Стратегический» получают все возможности статуса «Базовый» и дополнительные преимущества.

3.6. Вендор ежегодно в течение 1-го квартала осуществляет аудит деятельности Партнеров по продажам Продуктов и Услуг, выполнению условий Партнерской программы.

3.7. Вендор оставляет за собой право пересматривать выданные партнерские статусы в течение календарного года, в случае досрочного выполнения Партнером установленных требований или по итогам проведенного годового аудита деятельности Партнеров.

3.8. Вендор оставляет за собой право пересматривать, ограничивать, приостанавливать действия, снимать или не предоставлять партнерский статус в случае нарушения Партнером или кандидатом в Партнеры условий сотрудничества, возникновения возможных юридических, финансовых, репутационных и других рисков для Вендора.

3.9. Вендор оставляет за собой право предоставления дополнительной (партнерской) скидки для Партнера в случае получения от него и положительного рассмотрения заявки на регистрацию Проекта.

КРИТЕРИИ СООТВЕТСТВИЯ СТАТУСА ПАРТНЕРА

	Базовый	Ключевой	Стратегический
Продажи и планирование			
Минимальный объем продаж за прошлый год (с учетом скидков)	Не требуется	Не требуется	Не требуется
Совместное бизнес-планирование (годовые планы продаж, проекты)	Не требуется	Рекомендовано	Обязательно
Маркетинг и PR			
Размещение на сайте Вендора информации о Партнере	Обязательно	Обязательно	Обязательно
Размещение на сайте Партнера информации о Продуктах и Вендоре	Обязательно	Обязательно	Обязательно
Организация совместных мероприятий для Пользователей	Не обязательно	Рекомендовано (не менее 1 в год)	Обязательно
Выпуск совместных пресс-релизов	Не обязательно	Рекомендовано (не менее 1 в год)	Обязательно
Поддержка пользователей			
Оказание Партнером услуг технической поддержки («первая линия») для Пользователей: - при продаже коммерческих и академических лицензий	Рекомендовано	Рекомендовано	Обязательно
- при продаже срочных и бессрочных корпоративных лицензий	Не доступно	Рекомендовано	Обязательно
Обучение работе с Продуктами для персонала Партнера (обучение администраторов и специалистов по технической поддержке и обучению пользователей)	Рекомендовано	Обязательно	Обязательно

ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ПАРТНЕРА ПРИ ПРИСВОЕНИИ СТАТУСА

	Базовый	Ключевой	Стратегический
ПОДТВЕРЖДЕНИЕ СТАТУСА			
Партнерский сертификат	Да	Да	Да
Авторизационное письмо от Правообладателя	По запросу	При выдаче сертификата	При выдаче сертификата
Индивидуальное партнерское соглашение (ИПС)	Не доступно	По запросу	Да
СКИДКИ			
Базовая партнерская скидка при закупке лицензий на ПО (для Пользователей)	20%	25%	Индивидуально (в ИПС)
Базовая партнерская скидка при закупке услуг/товаров (для Пользователей)	20%	25%	Индивидуально (в ИПС)
Проектные скидки на коммерческие и академические лицензии, сертификаты и медиа-паки к ним (для Пользователей)	Да	Да	Да
Проектные скидки на корпоративные лицензии, сертификаты и медиа-паки к ним (для Пользователей)	Не доступно	Да	Да
Скидка на лицензии, сертификаты и медиа-паки к ним (для собственных нужд Партнера)	До 50%	До 75%	До 75%
ПРОДАЖА ПРОДУКТОВ (ЛИЦЕНЗИЙ), СЕРТИФИКАТОВ			
Продажа коммерческих лицензий	Да	Да	Да
Продажа академических лицензий	Да	Да	Да
Продажа сертификатов технической поддержки, на обновление, на обучение и медиа-паков (для коммерческих и академических лицензий)	Да	Да	Да
Продажа корпоративных лицензий	Не доступно	Да	Да

	Базовый	Ключевой	Стратегический
Продажа сертификатов технической поддержки, на обновление, на обучение и медиа-паков (для корпоративных лицензий)	Не доступно	Да	Да
РЕГИСТРАЦИЯ ПРОЕКТОВ			
Коммерческие лицензии, сертификаты и медиа-паки к ним	Да	Да	Да
Академические лицензии, сертификаты и медиа-паки к ним	Да	Да	Да
Корпоративные лицензии, сертификаты и медиа-паки к ним	Не доступно	Да	Да

4. ОБЯЗАННОСТИ ПАРТНЕРА

Партнер для добросовестного выполнения условий Программы, в соответствии со своим статусом, обязан:

- 4.1. Самостоятельно и своевременно отслеживать изменения в лицензионной и ценовой политике Вендора в отношении Продуктов и Услуг, изменения в правилах (регламентах) по оказанию Услуг, изменения в Партнерской программе и Правилах регистрации Проектов.
- 4.2. Соблюдать ценовую политику Вендора в отношении Продуктов и Услуг, не допускать превышения рекомендованных розничных цен, установленных в официальных прайс-листах.
- 4.3. Соблюдать лицензионную политику Вендора в отношении Продуктов и правила (регламенты) по оказанию услуг Вендора.
- 4.4. Соблюдать условия Программы и выполнять ее критерии для установленного ему статуса.
- 4.5. Своевременно предоставлять по запросу Вендора информацию о поставляемых лицензиях на Продукты, сертификатах на Услуги и их Пользователях.
- 4.6. Своевременно предоставлять по запросу Вендора информацию о планируемых сделках по продаже Продуктов и Услуг.
- 4.7. Своевременно предоставлять по запросу Вендора информацию о ходе осуществления Проектов, информировать об изменениях в статусе Проектов.
- 4.8. Своевременно предоставлять по запросу Вендора информацию о планируемых продлениях лицензий на Продукты и сроков технической поддержки для Пользователей.
- 4.9. Своевременно предоставлять Пользователям актуальную информацию о Продуктах и услугах.
- 4.10. Следовать рекомендациям Вендора в выстраивании отношений с Пользователями, касающихся Продуктов и Услуг.
- 4.11. Соблюдать конфиденциальность и не передавать третьим лицам информацию о индивидуальных условиях партнерства, а также иную коммерческую и техническую информацию, полученную при взаимодействии с Вендором.

5. ПРАВА ПАРТНЕРА

Партнер при соблюдении условий Программы, в соответствии со своим статусом, имеет право:

- 5.1. Получить от Вендора сертификат Партнера при присвоении или изменении своего статуса.
- 5.2. Получить от Вендора по предварительному запросу Авторизационное письмо, подтверждающее партнерские полномочия в отношении конкретного Продукта (группы Продуктов) и/или Проекта.
- 5.3. Запрашивать у Вендора образцы Продуктов для тестирования (в том числе тестовые лицензии на Продукты), маркетинговые материалы к ним, а также копии необходимых документов (свидетельства, сертификаты соответствия, патенты и т.д.) на выпускаемые Продукты и оказываемые Услуги.
- 5.4. Запрашивать у Вендора условия получения дополнительных (проектных) скидок при совместном бизнес-планировании и/или при регистрации Проектов.
- 5.5. Получить от Вендора информацию о специальных акциях, консультации по Продуктам и дополнительную техническую поддержку.
- 5.6. Запрашивать у Вендора «дорожную карту» (план мероприятий) по развитию его Продуктов и Услуг.
- 5.7. Предлагать Вендору совместные программно-технические решения, удовлетворяющие требованиям Пользователей.
- 5.8. Направлять Вендору предложения по развитию его Продуктов и Услуг, полученные в процессе работы с Пользователями.
- 5.9. Проводить регулярные встречи с представителями Вендора для координации совместной работы.
- 5.10. Участвовать в маркетинговых вебинарах и мероприятиях, организованных Вендором и направленных на Партнеров и Пользователей.
- 5.11. Участвовать в обучающих вебинарах и мероприятиях, организованных Вендором и направленных на Партнеров и Пользователей.
- 5.12. Предлагать Вендору проведение совместных вебинаров и мероприятий, направленных на Пользователей.

6. РАЗМЕЩЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ

6.1. После присоединения Партнера к Партнерской программе, Вендор размещает информацию о Партнере на своем официальном сайте (по адресу: <https://www.seteregroup.ru/partners>), для этого Партнер на адрес partners@seteregroup.ru отправляет следующую информацию:

- название организации;
- логотип;
- почтовый адрес (адрес офиса);
- телефонный номер (отдела продаж или общий);
- адрес электронной почты (отдела продаж или общий);
- ФИО и должность ответственного лица Партнера по работе с Вендором, его контакты.

6.2. Партнер выражает свое согласие на использование Вендором в целях исполнения Вендором условий настоящей Партнерской программы: товарных знаков, фирменных наименований, коммерческих обозначений, правообладателем которых он является.

6.3. Партнер размещает на своем официальном сайте соответствующую информацию, предоставленную Вендором (информация о Вендоре, информация о его Продуктах и Услугах).

6.4. Вендор выражает свое согласие на использование Партнером в целях исполнения условий настоящей Партнерской программы: товарных знаков, фирменных наименований, коммерческих обозначений, правообладателем или доверительным управляющим которых он является.

7. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

- 7.1. При наличии оснований, указывающих на нарушение Партнером российского законодательства или осуществление деятельности, нарушающей права и интересы Вендора, может быть принято решение об аннулировании Партнерского сертификата и Партнерского статуса.
- 7.2. Аннулирование Партнерского статуса осуществляется, в том числе, в следующих случаях:
- 1) Невыполнение Партнером своих обязательств в рамках настоящей Партнерской программы и иных соглашений и договоров, заключенных между Сторонами;
 - 2) Осуществление Партнером без разрешения Вендора предпринимательской деятельности с использованием результатов интеллектуальной деятельности Вендора и приравненных к ним средств индивидуализации, исключительные права на которые принадлежат Вендору или иным Правообладателям;
 - 3) Разглашение, передача и допущение утечки информации ограниченного доступа, конфиденциальной информации;
 - 4) Ликвидация юридического лица Партнера.
- 7.3. Спорные ситуации, возникающие между Вендором и Партнером, будут разрешаться путем переговоров при взаимном уважении интересов друг друга.
- 7.4. В случае если в результате переговоров Вендор и Партнер не пришли к соглашению по спорному вопросу, спор передается на разрешение в Арбитражный суд города Санкт-Петербурга и Ленинградской области с соблюдением претензионного порядка урегулирования спора, при этом срок ответа на претензию - 10 (десять) рабочих дней с даты ее получения.
- 7.5. Во всем остальном, что не урегулировано настоящей Партнерской программой, Вендор и Партнер руководствуются действующим законодательством Российской Федерации.