



Интернет Контроль Сервер

Партнерская программа Интернет Контроль Сервер

ООО «А-Реал Консалтинг»

Действует с 01.09.2026 г.

СОДЕРЖАНИЕ

<u>ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ</u>	3
<u>О ВЕНДОРЕ И ПРОДУКТЕ</u>	4
<u>О ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЕ</u>	5
<u>УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА</u>	5
<u>РАЗМЕРЫ СКИДОК И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ</u>	7
<u>ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПАРТНЕРА</u>	8
<u>ПОЛИТИКА ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ</u>	8
<u>ПРОГРАММА РЕГИСТРАЦИИ СДЕЛОК</u>	9

ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Вендор — ООО «А-Реал Консалтинг», производитель межсетевого экрана ИКС.

Дистрибьютор — юридическое лицо, имеющее прямой договор с вендором и распространяющее продукт вендора через своих партнеров.

Неавторизованный партнер — юридическое лицо, осуществляющее реализацию продукта вендора заказчиком через закупку у дистрибьютора, но не вступившие в Партнерскую программу и не имеющие доступа к специальным условиям сотрудничества, которые предоставляет вендор.

Авторизованный партнер — юридическое лицо, прошедшее процедуру авторизации в системе вендора, имеющее один из статусов, предусмотренных данной партнерской программой, и осуществляющее реализацию продукта вендора заказчиком через закупку у дистрибьютора.

Продукт — программный продукт под брендом «Интернет Контроль Сервер» (ИКС).

Заказчик — юридическое лицо, являющееся конечным пользователем продукта вендора.

РРЦ — рекомендованная вендором розничная цена продукта для заказчика.

Право приоритетной поставки — возможность сохранять и развивать базу своих заказчиков. Каждый авторизованный партнер, который заключил не менее одной сделки с заказчиком и намерен продолжать с ним сотрудничество по удержанию и развитию, получает право приоритетной поставки. Исключением являются те сделки, в которых партнер стал поставщиком, нарушая правила настоящей партнерской программы.

О ВЕНДОРЕ И ПРОДУКТЕ

ООО «А-Реал Консалтинг» — аккредитованная российская IT-компания, разработчик программного обеспечения в области информационной безопасности. Работает в сфере IT-технологий с 2003 года. Основные рынки – Россия и Республика Беларусь.

«Интернет Контроль Сервер» — многофункциональное ПО нового поколения, позволяющее комплексно решать как общие, так и индивидуальные задачи обеспечения информационной безопасности в разных отраслях. ИКС применяют в компаниях малого и среднего бизнеса, государственных учреждениях, в том числе с разветвленной филиальной сетью.

ИКС зарекомендовал себя на рынке как простой в настройке и администрировании, надежный и проверенный продукт с обширным регулярно обновляемым функционалом. Используется в качестве альтернативы зарубежным аналогам.

Под брендом «Интернет Контроль Сервер» выпускаются **продукты**:

- NGFW ИКС,
- межсетевой экран ИКС ФСТЭК.

Документация и сертификация

- Лицензия на разработку и производство средств защиты конфиденциальной информации №Л050-00107-77/00633325.
- Свидетельство об официальной регистрации программы для ЭВМ № 2004611564.
- Включен в Реестр российского ПО Минцифры РФ №322.
- Сертификат соответствия требованиям ФСТЭК № 4832 от 02.08.2024 г.
- Сертифицирован в Оперативно-аналитическом центре при Президенте Республики Беларусь ВУ/112 02.02 ТР027 036.01 00591.

Преимущества ИКС

- ИКС разработан специально для организаций до 1500 пользователей, которым наиболее важно сочетание функциональности и стоимости решений.
- ИКС используется как межсетевой экран и как прокси-сервер.
- Почтовый сервер, модуль IP-телефонии.
- Централизованное управление.
- Сокращение издержек на администрирование сети.
- Быстрое развертывание в сети любой архитектуры.
- Бесплатное обучение по Продукту для Заказчиков.
- Вариативность поставки: загрузочный образ или ПАК. Партнер может установить Продукт на свою платформу.
- Помощь в миграции с зарубежного ПО.
- Помогаем квалифицировать Заказчика, выявлять потребности и продать Продукт.

Техническая поддержка Партнеров и Заказчиков

- ООО «А-Реал Консалтинг» обеспечивает оперативную техническую поддержку Заказчиков и Партнеров с первого дня тестирования.
- Среднее время ответа в онлайн-чате — менее 30 секунд.
- Также Вендор предоставляет всю необходимую техническую документацию по работе с программным обеспечением.

О ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЕ

Партнерская программа направлена на продвижение и распространение программного Продукта и сопутствующих модулей.

Задачи Партнерской программы

- Организация открытого и понятного процесса продаж.
- Определение условий сотрудничества Вендора с Партнерами с целью увеличения объемов продаж и повышения удовлетворенности сторон качеством взаимодействия.

Главный принцип сотрудничества

Обеспечение высокого уровня технической поддержки Партнеров и оперативной помощи по всем вопросам, связанным с распространением, приобретением и использованием Продукта.

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Как стать Партнером?

- Выбрать Дистрибьютора.
- Заполнить и прислать Вендору на электронную почту Форму запроса для участия в Партнерской программе (Приложение №1).
- Разместить информацию о Продукте на своем сайте.
- Провести установочную сессию с Вендором в течение двух месяцев со дня подачи формы запроса.
- Пройти обучение по Продукту у Вендора в течение двух месяцев со дня подачи формы запроса.
- Получить сертификат, подтверждающий партнерский статус. Срок действия сертификата — 1 год.

Вендор оставляет за собой право снимать или не предоставлять партнерский статус по собственному усмотрению, а также в случае нарушения Партнером условий сотрудничества. По истечению 1 года Вендор самостоятельно продлевает срок действия сертификата для тех Партнеров, которые в этот период размещали заявки и вели работу по продвижению Продукта, а также по удержанию и развитию текущей базы Заказчиков.

Статус Партнера

1. Вендор работает с двумя типами Партнеров: неавторизованные и прошедшие авторизацию.
2. Неавторизованные – это Партнеры, не вступившие в Партнерскую программу и не имеющие доступа к специальным условиям сотрудничества, которые предоставляет Вендор.
3. Партнер, прошедший процедуру авторизации, может получить один из четырех статусов: Авторизованный, Серебряный, Золотой или Платиновый.
4. Условия получения статуса указаны в разделе «Размеры скидок и дополнительные возможности».
5. В зачет объема продаж идут сделки по привлеченным Партнером Заказчикам и сделки по продлениям и расширениям лицензий Заказчиков, где Партнер имеет право приоритетной поставки.
6. Статус Партнера обновляется раз в год или после утверждения бизнес-плана. Смена статуса определяется на основании бизнес-плана. Про ежегодное изменение статуса Вендор уведомляет Партнера по электронной почте до 20 января.
7. Статус может меняться как в сторону повышения, так и в сторону понижения скидки в зависимости от объемов продаж в прошедшем году или по итогам выполнения бизнес-плана.
8. При размещении заказа Партнеру предоставляется скидка, согласно действующему статусу. Если после выставления КП статус изменится, то скидка меняется соответственно.
9. На модуль **Garnet Web Filter** действует фиксированная скидка:
 - для авторизованных Партнеров независимо от статуса - 20%,
 - для неавторизованных – 5%.
10. На интегрированные **модули Лаборатории Касперского** действует фиксированная скидка:
 - для авторизованных Партнеров независимо от статуса - 20%,
 - для неавторизованных – 5%.
11. На **аппаратные платформы** действует фиксированная скидка:
 - для авторизованных Партнеров независимо от статуса - 10%,
 - для неавторизованных – 5%.
12. На услугу **ИКС Про** действует фиксированная скидка:
 - для авторизованных Партнеров независимо от статуса - 10%,
 - для неавторизованных – 5%.

РАЗМЕРЫ СКИДОК И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Условия	Не авторизованный	Авторизованный	Серебряный	Золотой	Платиновый
Объем продаж ИКС в год, не менее (руб.)*	0	0	3 000 000	6 000 000	9 000 000
Размещение информации об ИКС на сайте партнера		✓	✓	✓	✓
Бизнес-план по продажам			✓	✓	✓
Выделенный sale-специалист			✓	✓	✓
Выделенный техспециалист				✓	✓

*По привлеченным сделкам, подробнее - Условия сотрудничества, п.5

Поддержка партнеров	Не авторизованный	Авторизованный	Серебряный	Золотой	Платиновый
Скидка на лицензии ИКС, расширение лицензии и модуль "Техподдержка"	10%	30%	35%	40%	45%
Сертификат		✓	✓	✓	✓
Передача лидов			✓	✓	✓
Приоритетная техподдержка		✓	✓	✓	✓
Обучение сотрудников партнера, доступ к обучающему видеокурсу		✓	✓	✓	✓
Персональные презентации клиентам партнера		✓	✓	✓	✓
Техподдержка клиента при настройке trial		✓	✓	✓	✓
Помощь в подготовке конкурсной документации		✓	✓	✓	✓
Регистрация сделок		✓	✓	✓	✓
Маркетинговые материалы		✓	✓	✓	✓
Размещение на сайте вендора		✓	✓	✓	✓
Вебинары для клиентов партнера		✓	✓	✓	✓
Участие вендора в мероприятиях партнера (бизнес-завтраки, конференции и др.)		✓	✓	✓	✓
NFR-лицензия ИКС		✓	✓	✓	✓

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПАРТНЕРА

1. Осуществлять распространение Продукта с соблюдением правил Партнерской программы.
2. Соблюдать ценовую политику.
3. Соблюдать политику лицензирования.
4. Разместить и поддерживать в актуальном состоянии информацию о Продукте на своем интернет-сайте.
5. Обеспечить прохождение коммерческими специалистами Партнера обучения у Вендора.
6. Запрашивать возможность поставки и регистрацию сделок при конкурсном типе закупок (аукционы, котировки и пр. на публичных электронных площадках) и на лицензии от 100 пользователей.
7. Предоставлять Вендору информацию о поставляемых лицензиях и их Заказчиках.
8. Обеспечивать соблюдение авторских прав и неразглашение коммерческой информации по Партнерской программе.
9. Для повышения статуса до Золотого выделить технического и коммерческого специалиста для продвижения Продукта, провести сертификацию технического специалиста у Вендора. Условием получения сертификата является прохождение курса обучения, разработанного Вендором, выполнение практического задания по данному курсу и прохождение тестирования. Получить статус сертифицированного технического специалиста по работе с Продуктом может сотрудник с любым профессиональным образованием.

При нарушении партнерской программы по вышеперечисленным пунктам Вендор оставляет за собой право применить по отношению к Партнеру следующие меры:

- ограничение маржинальности по сделке;
- отзыв партнерского статуса;
- отказ в поставке.

ПОЛИТИКА ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ

1. Прайс является закрытым для Заказчиков. Не допускается размещение цен на Продукты Вендора в открытых источниках.
2. Прайс на лицензии до 95 пользователей является открытым для Партнеров. На лицензии от 100 пользователей условия согласовываются с Вендором в индивидуальном порядке.
3. По прямым договорам, заключенным с Заказчиками, допускается отклонение от РРЦ в меньшую сторону до 5%. Большее снижение является демпингом, и Вендор оставляет за собой право отказать в поставке.

ПРОГРАММА РЕГИСТРАЦИИ СДЕЛОК

Преимущества регистрации сделки

1. Расчет проекта со скидкой, согласно программе вознаграждений.
2. Возможность снижения цены до 5% от РРЦ, указанной в расчете Вендора.
3. По запросам остальных Дистрибьюторов/Партнеров будет предоставляться строгая РРЦ без скидок.

Условия регистрации сделки

1. Регистрация сделки предоставляется Партнерам со статусом Авторизованный, Серебряный, Золотой и Платиновый.
2. Регистрация предоставляется на все лицензии при конкурсном типе закупки на публичных электронных площадках (аукционы, котировки и пр.) и на лицензии от 100 пользователей по прямым договорам.
3. При продаже новому Заказчику сделка регистрируется за тем Дистрибьютором/Партнером, который первым сообщает Вендору о потенциальной сделке и подтверждает факт своей работы по внедрению Продукта в ИТ-инфраструктуру Заказчика.
4. При удержании и развитии текущей базы Заказчиков право приоритетной поставки и регистрацию сделки получает Партнер, который заключал предыдущую сделку с Заказчиком. Исключением являются те сделки, в которых Партнер стал поставщиком, нарушая правила настоящей Партнерской программы.
5. Запрос на регистрацию сделки поступает раньше размещения закупки на электронной площадке.
6. Сделка регистрируется на срок не более 3 (трех) месяцев. По истечение этого времени Дистрибьютор/Партнер должен продлить регистрацию сделки, в ином случае Вендор будет считать сделку незарегистрированной.
7. Партнер предоставляет Вендору информацию о работе, проведенной с Заказчиком.
8. Вендор оставляет за собой право связаться с Заказчиком для уточнения информации.

Порядок предоставления регистрации сделки

1. Партнеру необходимо корректно заполнить Форму запроса регистрации сделки и направить ее Дистрибьютору.
2. Срок рассмотрения Вендором заявки на регистрацию сделки – 3 рабочих дня.
3. При положительном ответе Партнеру направляется спецификация с указанными в ней условиями и сроком регистрации проекта.
4. Партнер обязуется направлять Вендору информацию по сделке с периодичностью 1 раз в 30 дней, а так же по запросу Вендора.

Зарегистрированная сделка может быть снята с регистрации, и все Партнеры получают скидки согласно их партнерскому статусу, если:

1. это является требованием Заказчика;
2. Партнер, зарегистрировавший сделку, нарушит правила Партнерской программы;
3. Партнер, зарегистрировавший сделку, не принял участие в конкурсной закупке.

Обратите внимание!

1. Сделка регистрируется для цепочки поставки «Дистрибьютор-Партнер-Заказчик».
2. Если при размещении заказа цепочка нарушена, регистрация отменяется, поставка становится возможной только по РРЦ.
3. Если в конкурсной закупке побеждает Партнер, которому не была предоставлена регистрация сделки, покупка Продукта осуществляется у Партнера, получившего регистрацию сделки. За исключением случаев, когда сделка снята с регистрации.
4. Если зафиксирован факт демпинга, Вендор оставляет за собой право отказать в поставке, даже если демпингующему Партнеру ранее была предоставлена регистрация сделки.
5. Если регистрация сделки не предоставлена ни одному из Партнеров, все участники конкурсной закупки имеют возможность снижать цену до 5% от НМЦК, указанной в закупке. Большее снижение является демпингом, и Вендор оставляет за собой право отказать в поставке.