

# Huawei Eurasia Partner Handbook

Справочное руководство для партнеров  
евразийского подразделения корпоративных решений  
Huawei

2020



## Содержание

О документе .....	3
Huawei EBG в регионе Евразия .....	5
Общие сведения об экосистеме партнеров .....	9
Партнеры по продажам .....	13
Структура российского канала продаж .....	15
Регистрация в качестве партнера по продажам .....	15
Получение статуса «Авторизованный партнер» .....	16
Требования к партнерам по продажам .....	16
Бонусные программы .....	17
Партнеры по совместным решениям .....	21
Структура системы партнерства по совместным решениям .....	23
Программа выбора партнеров Huawei для разработки решений .....	24
Процесс разработки совместного решения .....	25
Регистрация партнера по решениям .....	25
OpenLab .....	25
Сервисные партнеры .....	27
Квалификационные требования к сервисным партнерам .....	29
Преимущества для CSP .....	30
Партнеры по обучению .....	33
Информация для всех типов партнеров .....	37
Преимущества партнеров подразделения корпоративных решений Huawei .....	39
Поддержка продаж .....	40
Демонстрационные образцы .....	40
Сервисное и гарантийное обслуживание .....	41
Маркетинговая поддержка .....	46
Обучение и сертификация .....	50
Рассмотрение жалоб партнеров .....	52
Ответственность за нарушения .....	53
Онлайн-инструменты .....	59
Личный кабинет .....	62
Инструмент конфигурирования и расчета цен UniSTAR SCT .....	64
Платформа совместных решений UniSTAR eDesigner .....	65
Сокращения и аббревиатуры .....	67



## О документе

Справочное руководство для партнеров евразийского подразделения корпоративных решений Huawei создано с целью информирования партнеров по вопросам бизнес-программ 2020 года, а также предоставления сведений о пользовании ресурсами, различными системами и инструментами.

Снабженное ссылками на необходимые веб-сайты, данное руководство сэкономит время на поиск информации и новостей, которые помогут успешно вести деятельность в рамках экосистемы партнеров Huawei.





# Huawei EVG в регионе Евразия





## Huawei EBG в регионе Евразия

С 2019 года Huawei ведет работу по двум направлениям. Первое - создание Евразийского региона за счет присоединения к России 10 подразделений, работающих в странах ближнего зарубежья. Такое структурное изменение потребовало усиления управленческих компетенций и ресурсов в головном офисе Евразийского региона. Второе направление - изменение подходов к бизнес-процессам и структурам региональных офисов. Региональные представительства остались, функциональный состав сотрудников обновился. Huawei также активно развивает российское R&D-направление, планируя открытие новых научно-исследовательских центров и увеличивая количество инвестиций в Россию.

Страны, входящие в Евразийский регион:

- Россия;
- Азербайджан;
- Армения;
- Беларусь;
- Грузия;
- Казахстан;
- Кыргызстан;
- Монголия;
- Таджикистан;
- Туркменистан;
- Узбекистан.





# Общие сведения об экосистеме партнеров





## Общие сведения об экосистеме партнеров

Следуя стратегии развития интегрированной экосистемы партнеров, в целях укрепления бизнеса компания Huawei стремится к открытым, честным и справедливым деловым отношениям с партнерами. Предлагая взаимовыгодные условия, Huawei готова сотрудничать в деле совместного строительства устойчивой экосистемы и достижения выигрышных во всех отношениях результатов.



Компания Huawei стремится построить мощную глобальную экосистему партнеров, которая станет опорой долгосрочного развития Huawei в домене корпоративных решений благодаря сотрудничеству с партнерами по всему миру. В центре внимания экосистемы партнеров Huawei семь типов партнеров: партнеры по продажам, партнеры по совместным решениям, сервисные партнеры, партнеры по обучению, партнеры по финансовым операциям, социальные партнеры и индустриальные партнеры. Для каждого типа партнеров разработана соответствующая программа.

- **Партнеры по продажам**, или партнеры-интеграторы, (reseller, channel partner) продвигают на рынок продукты, решения и услуги компании Huawei, а также выступают посредниками в их продаже.
- **Партнеры по совместным решениям** (solution partner) разрабатывают решения совместно с компанией Huawei.
- **Сертифицированные сервисные партнеры** (CSP, service partner) проходят сертификацию, подтверждающую их квалификацию партнера-интегратора в домене корпоративных решений Huawei, и демонстрируют профессиональное качество обслуживания.
- **Партнеры по обучению** (talent alliance) обеспечивают обмен знаниями и навыками, проведение обучающих курсов, совершенствование компетенций, а также другие услуги для развития бизнеса компании Huawei.

- **Партнеры по финансовым операциям** (investment and financing operation partner) предоставляют инвестиционные, операционные, финансовые и лизинговые услуги клиентам и партнерам Huawei.
- **Социальные партнеры** (social partners) прямо или косвенно помогают Huawei повысить узнаваемость бренда и развитие в отрасли.
- **Индустриальные партнеры** (industry partners) строят коммерческие сервисные решения на базе компонентов Huawei, такие как как Kunpeng и цифровые платформы.



# Партнеры по продажам

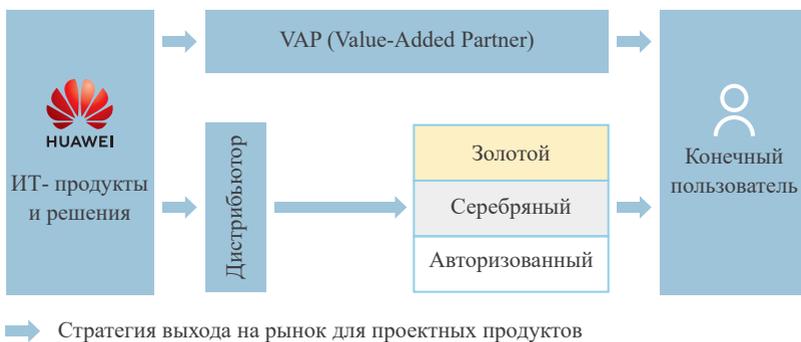




## Партнеры по продажам

Партнерская программа призвана информировать об основных правилах сотрудничества с Huawei, условиях поддержания и повышения партнерского статуса, возможностях развития компетенции партнеров.

### Структура евразийского канала продаж



Партнеры, имеющие возможность размещения заказа на поставку напрямую: Дистрибьютор и VAP.

Статусные партнеры Huawei (CFT): VAP, Золотой, Серебряный и Авторизованный партнер.

### Регистрация в качестве партнера по продажам

Чтобы стать зарегистрированным партнером Huawei по продажам, необходимо соответствовать следующим требованиям:

1. Являться независимым юридическим лицом
2. Не принадлежать к категории ИП

Процесс регистрации состоит из нескольких этапов:

1. Регистрация личной учетной записи на партнерском портале e+Partner:  
<https://partner.huawei.com/>
2. Подача заявки на регистрацию компании
3. Подтверждение регистрации со стороны Huawei

После подтверждения регистрации партнеры по продажам могут начать сотрудничество с Huawei и в дальнейшем получить доступ к другим ресурсам.

Кроме того, зарегистрированным партнерам предоставляется возможность получения статуса «авторизованный партнер» (с подробной инструкцией можно ознакомиться далее).

## Получение статуса «Авторизованный партнер»

Претендовать на получение статуса «авторизованный партнер» Huawei могут зарегистрированные партнеры по продажам, уже разместившие минимум один заказ на поставку оборудования Huawei Enterprise.

Этапы авторизации:

1. Оформление документов и подписание соответствующих соглашений (список документов, необходимых для авторизации, можно уточнить у менеджера по работе с партнерами)
2. Подача заявки на партнерском портале e+Partner: <https://partner.huawei.com/>
3. Подтверждение онлайн-заявки со стороны Huawei

После успешного завершения процесса авторизации партнер получает дополнительные преимущества и выгоды (с более подробной информацией на эту тему можно ознакомиться в разделе «Преимущества партнеров подразделения корпоративных решений Huawei», стр. 39)

## Требования к партнерам по продажам

Согласно условиям партнерской программы евразийского подразделения корпоративных решений Huawei, авторизованные партнеры и партнеры более высоких статусов должны соответствовать описанным ниже требованиям.

Регион	Партнеры CFT	Минимальный объем продаж, USD ①	Сертификация pre-sales	Сервисная сертификация
Россия	VAP	8 млн.	5 HCPP ②	CSP 4 ☆ (любая линейка оборудования)
	Золотой	1,3 млн.	2 HCRA	CSP 3 ☆ (любая линейка оборудования)
	Серебряный	325 тыс.	1 HCRA	---
	Авторизованный	Размещение заказа на поставку в течение года ③	---	---
Евразия (без РФ)	VAP	2 млн.	3 HCRA	CSP 3 ☆ (любая линейка оборудования)
	Золотой	0,5 млн.	2 HCRA	CSP 3 ☆ (любая линейка оборудования)
	Серебряный	250 тыс.	1 HCRA	---
	Авторизованный	Размещение заказа на поставку в течение года ③	---	---

① Объем продаж, из которого исключено серверное оборудование.

② В 2020 году наличие 2 действующих сертификатов НСРА приравнивается к наличию сертификата НСРР, в случае если партнер желает повысить статус до VAP. Это условие не распространяется на партнера VAP, которые хотят продлить свой статус.

③ Не включает сервера, демопродукты и терминальные устройства (смартфоны, планшеты и др.).

С более подробной информацией по сертификации можно ознакомиться в разделе «Обучение и сертификация» (стр. 50).

## Бонусные программы

Бонусная программа евразийского подразделения корпоративных решений Huawei создана для установления доверительных и взаимовыгодных отношений с партнерами по продажам. В течение каждого квартала Huawei ведет подсчет бонусов, заработанных партнером. Формула расчета зависит от статуса партнера. Этими бонусами партнер может воспользоваться, выполнив все поставленные задачи.

Регион	Статус партнера	Скидка по 100% предоплате	Бонус		Маркетинговая поддержка
			Стандартный бонус	Бонус за квалификацию специалистов *	JMF
Россия	VAP	√	√		√
	Золотой		√	√	√
	Серебряный			√	
	Авторизованный				
Евразия (Без РФ)	VAP	√	√	√	√
	Золотой		√	√	√
	Серебряный		√	√	
	Авторизованный				

\*Чтобы получить бонус за квалификацию специалистов, необходимо выполнить следующие требования:

Требование	Ожидаемый результат
Pre-sales	≥ 2 сертификатов НСРА
Post-sales	4☆ CSP или выше

Срок действия программы: с 1 января 2020 г. по 31 декабря 2020г.

## Правила подтверждения показателей продаж:

### 1. Формула расчета показателей продаж

Для VAP партнеров:

Показатель продаж для партнеров со статусом VAP состоит из совокупности заказов размещенных VAP партнером напрямую и через дистрибьюторов за определенный период.

Формула расчета показателя продаж VAP партнеров:

a. Если VAP размещает заказы непосредственно в Huawei:

Показатель продаж =  $\sum$  (Совокупность заказов на оборудование и программное обеспечение после отгрузки поставщиком (подписания акта приемки партнером)) +  $\sum$  (Совокупность заказов на сервисные и гарантийные услуги поставщика после размещения заказа партнером).

b. Если VAP размещает заказы через дистрибьютора:

Показатель продаж =  $\sum$  (Совокупность заказов на оборудование и программное обеспечение после отгрузки поставщиком (подписания акта приемки дистрибьютором)) +  $\sum$  (Совокупность заказов на сервисные и гарантийные услуги поставщика после размещения заказа дистрибьютором).

Для Tier2 партнеров:

Показатель продаж для Tier2 партнеров состоит из совокупности заказов размещенных Tier2 партнером напрямую и через дистрибьюторов за определенный период.

Формула расчета показателя продаж Tier2 партнеров:

a. Если Tier2 размещает заказы непосредственно в Huawei:

Показатель продаж =  $\sum$  (Совокупность заказов на оборудование и программное обеспечение после отгрузки поставщиком (подписания акта приемки дистрибьютором)) +  $\sum$  (Совокупность заказов на сервисные и гарантийные услуги поставщика после размещения заказа дистрибьютором).

b. Если Tier2 размещает заказы через дистрибьютора:

Показатель продаж =  $\sum$  (Совокупность заказов на оборудование и программное обеспечение после отгрузки поставщиком (подписания акта приемки партнером)) +  $\sum$  (Совокупность заказов на сервисные и гарантийные услуги поставщика после размещения заказа партнером)) \* отгрузочный коэффициент (в 2020 г. средний отгрузочный коэффициент = 1,3 для России и средний отгрузочный коэффициент = 1,1 для других стран Евразии).

2. Объемы продаж VAP, Tier2 партнеров, на основании которых начисляются поощрительные бонусы, за период действия программы не включают заказы на поставку серверов, демопродуктов и терминальных устройств (смартфонов, планшетов и др.).

3. Если отчет по объему продаж двух или более родственных компаний должен быть сводным, то после подтверждения со стороны Huawei их продажи суммируются и, исходя из этой суммы, вычисляются поощрительные бонусы.

### **Условия получения бонусов:**

- a. Поощрительные бонусы начисляются партнерам на основании отдельно заключаемых соглашений.
- b. В случае, если размер бонуса не превышает 500\$, он партнеру не выплачивается.

### **Скидка по 100% предоплате**

Партнер статуса VAP имеет право на получение скидки, если вносит 100% предоплату при размещении заказа напрямую в Huawei. Скидка предоставляется путем уменьшения общей суммы закупки.

Чтобы получить право на скидку, необходимо полностью предварительно оплатить поставку банковским переводом. Кроме того, для получения права на данную скидку у партнера не должно быть просроченных платежей.

☒ Для получения дополнительной информации свяжитесь с менеджером по работе с партнерами.

### **Маркетинговая поддержка**

Маркетинговая поддержка со стороны компании Huawei включает использование маркетинговых фондов (MDF и JMF). С более подробной информацией по использованию средств из фондов можно ознакомиться на стр. 48.

### **Программа скидок на демопродукты**

С помощью программы скидок на предназначенное для демонстрационных целей аппаратное и программное обеспечение Huawei партнеры, имеющие на это право, получают возможность оснащения лабораторий и демоцентров, повышения своих возможностей осуществления продаж и обслуживания.







## Партнеры по совместным решениям

Евразийское подразделение корпоративных решений Huawei стремится к созданию открытой экосистемы взаимовыгодного сотрудничества, чтобы предложить своим клиентам оптимальный выбор. Партнеры по совместным решениям являются одним из элементов ИКТ-инфраструктуры для бизнес-объектов (Business-Driven ICT Infrastructure, BDI) Huawei.

BDI - один из руководящих и стратегических принципов долгосрочной работы подразделения корпоративных решений. Уделяя особое внимание продуктам и решениям ИКТ-инфраструктуры, Huawei предоставляет партнерам по совместным решениям доступ к своим знаниям и опыту в сфере технологий. Благодаря техническим специалистам и ресурсам лабораторий, размещенным по всему миру, Huawei удается поддерживать партнеров по совместным решениям при создании инновационных и ценных бизнес-решений для клиентов в различных отраслях, в деле разработки передовых бизнес-решений с использованием стратегии «выхода продукта на рынок» (Go-To-Market) для достижения успеха в бизнесе при одновременном создании ценности для клиентов.

### Структура системы партнерства по совместным решениям

Программа партнерства по совместным решениям подразделения корпоративных решений Huawei в основном предназначена для независимых поставщиков программного обеспечения (ISV) и независимых поставщиков оборудования (IHV). Huawei продолжит совершенствовать данную программу, чтобы включить в нее другие типы партнеров по совместным решениям. Партнеры могут переходить с уровня на уровень в любое время. Выполнив требования определенного уровня, могут подать заявку в Huawei для перехода на следующий.



Топ-брендинг, лидирующее решение  $\geq 1$

Конкурентоспособность, массовые продажи  $\geq 1-3$  успешных примеров реализации

Проверенное решение  
(в проектах или лабораториях)

## Программа выбора партнеров Huawei для разработки решений



## Процесс разработки совместного решения



## Регистрация партнера по решениям

Компания Huawei предоставляет партнерам по решениям доступ к различной информации и инструментам на веб-сайте. Пройдя процедуру онлайн-регистрации, партнеры по решениям могут вести бизнес с компанией Huawei и пользоваться дополнительными ресурсами.

Также зарегистрированным партнерам по решениям предоставляются права на прохождение сертификации по программе партнеров по продажам, а также возможность регистрации и онлайн-оформления заказов на интерактивной сетевой платформе e+Partner.

Чтобы стать партнером по решениям Huawei, необходимо, зарегистрировавшись, получить соответствующие разрешения и пройти проверку на соответствие требованиям.

Процедура регистрации партнера по решениям:

1. Получите аккаунт для онлайн-доступа, введя информацию о компании на веб-сайте Huawei.
2. Войдите по выданному аккаунту на онлайн-портал Huawei, заполните информацию, необходимую для регистрации партнеров по решениям, и отправьте заявку.
3. После утверждения заявки вы получите соответствующую информацию по электронной почте.

📖 Более подробную информацию можно найти на ресурсе:  
<https://partner.huawei.com/web/worldwide/solution-partner-overview>

## OpenLab

OpenLab используется для реализации цифровой трансформации путем внедрения совместных инноваций с партнерами и заказчиками, призвана объединить усилия компании, её партнёров и заказчиков с целью разработки инновационных продуктов, решений и приложений для государственных и коммерческих предприятий в рамках бизнес-ориентированной стратегии ИКТ-инфраструктуры (Business Driven ICT Infrastructure; BDII).

На глобальном уровне Huawei имеет 12 лабораторий OpenLab. На территории Евразийского региона существует одна в России по адресу: город Москва, ул. Крылатская, 17/4.

📖 Для получения дополнительной информации свяжитесь с соответствующим менеджером по работе с партнерами.

Основной принцип работы OpenLab: «Платформа + Экосистема».



ICP	IoT	Видео-облако	Интеллектуальный анализ видео
Большие данные		Унифицированное управление безопасностью	Унифицированные операции
Синергия «облако-канал-устройство»			



# Сервисные партнеры





## Сервисные партнеры

Евразийское подразделение корпоративных решений Huawei стремится к созданию открытой экосистемы взаимовыгодного сотрудничества, которая позволит предлагать клиентам оптимальный выбор решений и услуг. Сервисные партнеры являются участниками экосистемы Huawei, а также важными участниками ИКТ инфраструктуры Huawei.

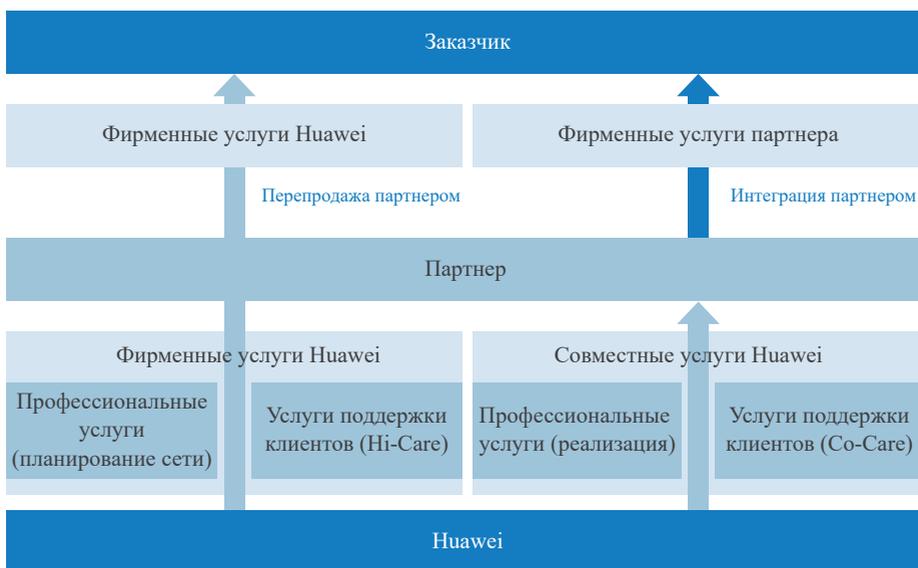
Программа сервисного партнерства Huawei (далее — HSPP) представляет собой структуру совместной деятельности между Huawei и ее сервисными партнерами и включает целый ряд ресурсов для удовлетворения потребностей различных сервисных партнеров Huawei. В данный момент HSPP в основном предназначена для партнеров Huawei по продажам, которые стремятся развивать бизнес услуг или получить статус сертифицированного сервисного партнера (далее — CSP). Huawei продолжит совершенствовать данную программу, чтобы включить в нее другие типы сервисных партнеров.

HSPP, как программа, ориентированная на увеличение объемов бизнеса, включает показатели производительности, направленные на:

- Повышение рентабельности
- Равное вознаграждение партнеров за показатели эффективности
- Присвоение сертификации и предоставление соответствующих скидок
- Вознаграждение за показатели производительности путем уменьшения цены
- Измерение и награждение за объемы продаж

### Квалификационные требования к сервисным партнерам

Huawei предоставляет две модели услуг — фирменные (или Hi-Care) и совместные услуги обслуживания (или Co-Care).



### Hi-Care:

Все партнеры, зарегистрированные в программе партнерства Huawei, имеют право перепродавать фирменные услуги Huawei (технические услуги, дополнительные услуги или услуги по обучению). По каждому предложению партнеры обязаны соблюдать общие условия перепродажи Huawei для каждой услуги, указанной в их описаниях.

### Co-Care:

Услуги Co-Care позволяют партнерам предоставлять индивидуальные решения услуг. Партнеры должны соответствовать определенным квалификационным требованиям. Квалификационные требования могут ежегодно меняться, поскольку они основаны на требованиях к определенным портфелям продуктов. Услуги Co-Care — это гораздо более высокий уровень обслуживания, который объединяет в себе результаты разработок Huawei. Существуют особые требования, которые определяют, какие партнеры имеют возможность предоставления подобных услуг.

С более подробной информацией по сервисному и гарантийному обслуживанию можно ознакомиться на стр. 41.

## Преимущества для CSP



### Преимущества

Только для CSP

Использование логотипа сертифицированного сервисного партнера.  
Данные о CSP на веб-сайте



Поощрение за сертификацию (до 1% от объема продаж \*)

Награда за сертификацию HCIE (для всех партнеров)

Дополнительный доход от продажи партнерского сервиса под логотипом партнера

Скидки за продажи сервиса (x%, x+4%, x+11% за Powered Service)

Сервисные программы мотивации (через VIP)

Базовые рибейты (y% от объема продаж)

\* кроме VAP

Партнеры могут подать заявку на сертификацию CSP через платформу ePartner: <http://partner.huawei.com>

## Сертификация Сервисных партнеров

Huawei выдает сертификат Сертифицированного сервисного партнера, CSP, по основным категориям продуктов. Требования к сертификации зависят от категории продукта.

Требования к сертификации CSP		3 ☆	4 ☆	5 ☆	
1. Базовые требования	Регистрация в качестве партнера Huawei	√	√	√	
	Соблюдение правил партнерской политики Huawei, отсутствие серьезных нарушений	√	√	√	
2. Требования к персоналу продаж сервисных решений	Персонал по продажам услуг, прошедший сертификацию HCS Pre-sales Service Solution			1	
3. Требования к навыкам послепродажного обслуживания в каждой категории	Корпоративная сеть (R&S, WLAN, Безопасность)	HCSIA	1	3	3
		HCSIP	1	2	4
		HCSIE		1	2
	Корпоративная сеть (Передача, доступ)	HCSIA	1	3	3
		HCSIP	1	3	6
		HCSIE			
	ИТ (СХД, облачные вычисления, DC)	HCSIA	1	3*	3
		HCSIP	1	2	4*
		HCSIE		1	2
	Корпоративные облачные коммуникации (UC, CC, VC и IVS)	HCSIA	1	3	3
		HCSIP	1	2	4
		HCSIE		1	2
Сетевая энергетика (DCF & UPS)	HCSIA	1	3	3	
	HCSIP	1	3	6	
	HCSIE				
4. Платформа услуг	Организация технического обслуживания	√	√	√	
	Центр технической поддержки	8 x 5	24 x 7	24 x 7	
	Система управления проблемами клиента		√	√	
	Корпоративная учетная запись для получения сервисных заявок Huawei, передачи материалов и документов	√	√	√	
	Лабораторная среда послепродажного обслуживания			√	
	Специалист по кибербезопасности (прошедший обучение и сдавший экзамен по кибербезопасности Huawei)*		1	1	
5. Оценка	Оценка лаборатории			>= 80 баллов	

\* Требования ИТ CSP:

4 ☆ должны иметь минимум 1 HCSIA–GaussDB сертификат

5 ☆ должны иметь минимум 1 HCSIP–GaussDB сертификат

Требования к сертификации CSP		3 ☆	4 ☆	5 ☆	
1. Базовые требования	Регистрация в качестве партнера Huawei	√	√	√	
	Соблюдение правил партнерской политики Huawei, отсутствие серьезных нарушений	√	√	√	
2. Требования к персоналу продаж сервисных решений	Персонал по продажам услуг, прошедший сертификацию HCS Pre-sales Service Solution			1	
3. Требования к навыкам послепродажного обслуживания в каждой категории	Корпоративная сеть (R&S, WLAN, Безопасность)	HCIA	2	1	1
		HCIP		2	2
		HCIE			2
	Корпоративная сеть (Передача, доступ)	HCIA	2	1	1
		HCIP		2	4
		HCIE			
	ИТ (СХД, облачные вычисления, DC)	HCIA	1	1+1*	3
		HCIP	1	2	1+1*
		HCIE		1	2
	Корпоративные облачные коммуникации (UC, CC, VC и IVS)	HCIA	2	1	1
HCIP			2	2	
HCIE				2	
Сетевая энергетика (DCF & UPS)	HCIA	2	1	1	
	HCIP		2	4	
	HCIE				
4. Платформа услуг	Организация технического обслуживания	√	√	√	
	Центр технической поддержки	8 x 5	24 x 7	24 x 7	
	Система управления проблемами клиента		√	√	
	Корпоративная учетная запись для получения сервисных заявок Huawei, передачи материалов и документов	√	√	√	
	Лабораторная среда послепродажного обслуживания			√	
	Специалист по кибербезопасности (прошедший обучение и сдавший экзамен по кибербезопасности Huawei)*		1	1	
5. Оценка	Оценка лаборатории			> = 80 баллов	

\* Требования ИТ CSP:

4 ☆ должны иметь минимум 1 HCIA–GaussDB сертификат

5 ☆ должны иметь минимум 1 HCIP–GaussDB сертификат



# Партнеры по обучению





## Партнеры по обучению

Деятельность партнеров по обучению нацелена на повышение уровня квалификации соответствующих сотрудников в рамках производственной цепочки компании Huawei. На данном этапе фокус компании Huawei направлен на развитие двух типов партнеров по обучению - авторизованных партнеров по обучению (HALP) и ИКТ Академий Huawei.

**Авторизованный центр обучения партнеров Huawei (HALP)** — это организация профессионального обучения, уполномоченная предоставлять учебные программы по сертификации на основании договора с Huawei. Более 100 центров HALP действуют в более чем 70 странах. Все сотрудники HALP являются высококвалифицированными преподавателями-тренерами, сертифицированными компанией Huawei.

Список авторизованных центров обучения партнеров Huawei (HALP) в Евразии:

HALP	Ссылка на веб-сайт	Тренинги pre-sales	Тренинги post-sales	Страна
Microtest	<a href="http://training-microtest.ru/">http://training-microtest.ru/</a>	√	√	Россия
Tune IT	<a href="http://www.tune-it.ru/">http://www.tune-it.ru/</a>	√	√	Россия
Fast Lane	<a href="http://www.flane.com/training-centers/">http://www.flane.com/training-centers/</a>	√	√	Россия
Diona Master Lab	<a href="https://www.masterlab.ru/">https://www.masterlab.ru/</a>		√	Россия
Institute of IT&Business Administration	<a href="https://www.instituteiba.by/">https://www.instituteiba.by/</a>		√	Беларусь
Human Growth Kazakhstan	<a href="http://hggk.kz/">http://hggk.kz/</a>		√	Казахстан
Казахский научно-образовательный центр «High Tech for Human»	<a href="https://www.hth.kz/">https://www.hth.kz/</a>		√	Казахстан
Softline	<a href="http://sledu.uz/ru/">http://sledu.uz/ru/</a>		√	Узбекистан

**ИКТ Академия Huawei**—это авторизованный проект сотрудничества Huawei и образовательных центров. Его целью является предоставление обучающимся доступа к новейшим технологиям и знаниям ИКТ, а также развитие их профессиональных навыков.

📖 Подробная информация по обучению в разделе «Обучение и сертификация» (стр. 50).





# Информация для всех типов партнеров





## Информация для всех типов партнеров

### Преимущества партнеров подразделения корпоративных решений Huawei

Партнеры разных типов могут иметь определенные преимущества. С ними можно ознакомиться в таблице ниже.

Партнер	Наличие сертификата, подтверждающего партнерский статус	Маркетинговый фонд JMF	Маркетинговый фонд MDF	Посещение Open Lab (Москва)	Право на получение скидок на демонстрационное оборудование
VAP	√	√	√	√	√
Золотой	√	√	√	√	√
Серебряный	√		√	√	√
Авторизованный	√		√	√	√
Зарегистрированный				√	
Сервисный	√		√	√	
HALP	√		√	√	√
Партнер по совместным решениям	√		√	√	√
Партнеры по финансовым операциям	√			√	
Социальные партнеры	√			√	
Индустриальные партнеры	√			√	

Для получения подробной информации посетите веб-сайт: <https://partner.huawei.com>

## Поддержка продаж

### Демонстрационные образцы

С помощью программы скидок на демо-оборудование Huawei партнеры получают возможность приобрести аппаратное и программное обеспечение, используемое в своих лабораториях, демоцентрах и офисах продаж с наименьшими затратами. Цель данной программы заключается в повышении компетентности в области технологий, продуктов и решений Huawei, расширении опыта и продвижении торговой марки Huawei.

Право на получение DEMO получают следующие сертифицированные партнеры: VAP, золотые, серебряные, авторизованные, партнеры по обучению и совместным решениям.

### Сроки и условия

1. Демопродукты, приобретенные партнерами по обучению, не предназначены для продажи. Продажа демопродуктов, приобретенных иными партнерами, может быть согласована по прошествии одного года с даты получения таких продуктов.
2. Все демопродукты предназначены только для внутреннего использования партнерами в целях оснащения офиса, создания лаборатории, демонстрации решений или опытной эксплуатации (Proof of Concept (PoC)).

Внутреннее использование НЕ включает следующие виды деятельности:

- перепродажа, ремаркетинг или дистрибуция продуктов конечным пользователям или клиентам;
- поддержка процесса предоставления управляемых услуг клиентам;
- использование продуктов для создания сети провайдера интернет-услуг.

3. Демопродукты, не отвечающие требованиям качества, необходимо оформить согласно процедуре DOA (Dead on Arrival; Предпродажный брак) или соглашению о получении разрешения на возврат материалов (Return Material Authorization; RMA).

4. Компания Huawei имеет право проводить проверки партнеров с целью подтверждения наличия и правильного использования оборудования и программного обеспечения, закупленного по данной программе. В случае продажи демопродуктов без получения разрешения, нарушения условий использования демопродуктов, партнер может быть оштрафован согласно положениям о наложении штрафов за нарушение правил подразделения корпоративных решений за пределами Китая (подробная информация в пункте «Ответственность за нарушения» данного документа, стр. 53).

5. Компания Huawei оставляет за собой право изменения любого положения данной программы в любое время.

## Процедура закупки демопродуктов

### Дистрибьюторы и VAP



## Партнеры CFT и сервисные партнеры

Заказы на поставку демооборудования партнеры-интеграторы и сервисные партнеры должны размещать через дистрибьюторов, предварительно обсудив такие затраты, как таможенные пошлины, фрахт и налоги.

### Бюджет на закупку демо

Максимальная сумма заказа на демо в год, USD (FOB)	
Дистрибьютор	150 000
VAP	100 000
Золотой / HALP / ИКТ Академия	80 000
Серебряный	40 000
Авторизованный	20 000
Минимальная сумма на один заказ	500

## Сервисное и гарантийное обслуживание

Получение разрешения на обслуживание:

Категория	Подкатегория	Характеристика услуг	Описание
Продукты с ограничениями	A	Продукт высшего класса	Услуги предоставляются Huawei, не делегируются Сертифицированным сервисным партнером (CSP)
	B	Продукт средней ценовой категории	Услуги предоставляются Сертифицированным сервисным партнером (CSP)
Продукты без ограничения	C	Продукт нижнего ценового сегмента	Услуги предоставляются партнерами-интеграторами, не имеющими статус Сертифицированного сервисного партнера
	D	Терминальный продукт Услуги предоставляются партнерами-интеграторами, не имеющими статус Сертифицированного сервисного партнера	Стратегия предоставления аналогичная стратегии предоставления для категории C, но такие продукты являются терминальными устройствами и продаются вместе с основными устройствами категории A или B.

## Интерфейс услуги Co-Care

Co-Care — это решение сервисного обслуживания, предоставляемое Huawei и партнерами, имеющими сертификацию CSP. Партнеры имеют возможность повысить ценность услуг Co-Care и получать больше коммерческих преимуществ посредством их продажи. Данное решение, помимо предоставления гарантийных услуг, позволяет Huawei удовлетворять требованиям партнеров удаленно и осуществлять замену оборудования в течение короткого времени. Решение помогает партнерам поддерживать более эффективную и стабильную сетевую среду.

Категория	Содержание услуги	Сервисный партнер	Huawei
Услуги реализации	Продажи услуг	√	
	Обслуживание на объекте	√	
	Удаленная техническая поддержка (L1)	√	
	Удаленная техническая поддержка (L2, L3)		√
	Запасные части DOA (Предпродажный брак)		√
Услуги техобслуживания (Co-Care)	Продажи услуг	√	
	Техническая поддержка веб-приложений и приложений		√
	Удаленная техническая поддержка (L1)	√	
	Удаленная техническая поддержка (L2, L3)		√
	Запасные части		√
	Устранение проблем на объекте	√	
	Удовлетворенность заказчика	√	

Категория	Услуга	Тип гарантии			
		RFR	Корпоративные ЦОДы (базовая)	IT Premier	ПО
Удаленная техническая поддержка	Центр техподдержки в режиме 24x7		√	√	
	Самостоятельная техподдержка онлайн	√	√	√	√

Категория	Услуга	Тип гарантии			
		RFR	Корпоративные ЦОДы (базовая)	IT Premier	ПО
Аппаратная поддержка	Возврат для ремонта 9×5×30BD-S	√			
	9x5xNBD-S		√		
	24x7x4			√	
Поддержка на объекте	Замена оборудования на объекте			√	
	Устранение неисправностей на объекте			√	

Категория продуктов	Тип гарантии	Гарантийный срок			
		90 дней	1 год	3 года	
ИТ	Серия OceanStor 18000	IT Premier			√
	Система хранения данных OceanStor: унифицированная серии «Т» V2, конвергентная серии V3, серия N, серия VTL, серия VIS, UDS, серия HDP, серия SNS	Основная поддержка корпоративного ЦОД			√
	Блейд-серверы серии E				√
	OceanStor 2600/2800 V3, S2200T/S2600T				√
	Стоечные серверы RH, T3500 G3, серверы высокой плотности серии X, KUNLUN servers				√

Категория продуктов		Тип гарантии	Гарантийный срок		
			90 дней	1 год	3 года
Сетевая энергетика	Системы электропитания для телекоммуникационного оборудования			√	
	Устройства в составе ЦОДов (ИБП, IDS1000/2000)			√	
	UPS2000				√
UC&C	Системы унифицированных коммуникаций, контактные центры	RFR (возврат для ремонта)		√	
	Системы видеонаблюдения			√	
	Системы телеприсутствия и видеоконференцсвязи			√	
	Системы телеприсутствия и видеоконференцсвязи				
	Корпоративная базовая сеть			√	
Корпоративная сеть	Коммутаторы, маршрутизаторы, WLAN, устройства защиты			√	
	Транспортная сеть, сеть доступа, маршрутизаторы NE			√	
Корпоративная беспроводная сеть	eLTE			√	
	GSM-R			√	
ПО	Прикладное ПО и лицензии	Ограниченная гарантия на ПО	√		

*Примечание:*

*Действие базовой гарантии начинается на 90-й день с даты отгрузки продукции компанией Huawei или с даты получения компанией Huawei запроса на обслуживание данного продукта, в зависимости от того, что наступит раньше.*

## Услуги поддержки клиентов

### Услуги Hi-Care

Уровень обслуживания	Базовый	Стандартный	Расширенный	Премиум	Стандартный	Расширенный	Премиум на объекте
	в режиме 9x5x-NBD-s	в режиме 9x5xNBD	в режиме 9x5x4	в режиме 24x7x4	в режиме 9x5xNBD	в режиме 9x5x4	в режиме 24x7x4
Центр поддержки клиентов	24 x 7	24 x 7	24 x 7	24 x 7	24 x 7	24 x 7	24 x 7
Техническая поддержка	24 x 7	24 x 7	24 x 7	24 x 7	24 x 7	24 x 7	24 x 7
Сопровождение ПО	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Онлайн-поддержка/ веб-доступ	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Логистические услуги по предоставлению запчастей	Отправка на следующий рабочий день	Поставка на следующий рабочий день	Поставка в тот же рабочий день	Поставка в течение 4-х часов	Поставка на следующий рабочий день	Поставка в тот же рабочий день	Поставка в течение 4-х часов
Услуги по установке запчастей	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Да	Да

Уровень обслуживания	Базовый	Стандартный	Расширенный	Премиум
	в режиме 9x5x-NBD/s	в режиме 9x5x-NBD	в режиме 9x5x4	в режиме 24x7x4
Центр поддержки клиентов	24 x 7	24 x 7	24 x 7	24 x 7
Техническая поддержка	24 x 7	24 x 7	24 x 7	24 x 7
Сопровождение ПО	Да	Да	Да	Да
Онлайн-поддержка/ веб-доступ	Да	Да	Да	Да
Логистические услуги по предоставлению запчастей	Отправка на следующий рабочий день	Поставка на следующий рабочий день	Поставка в тот же рабочий день	Поставка в течение 4-х часов
Услуги по установке запчастей	Нет	Нет	Нет	Нет

*Примечание: Уровень SLA, указанный в этом документе, используется исключительно в справочных целях. Работы, предоставляемые в ходе обслуживания, и время на предоставление обслуживания могут отличаться для разных стран. Для получения более подробной информации обратитесь в местное представительство компании Huawei.*

## Маркетинговая поддержка

### Правила использования логотипов партнерства

Партнерские компании, имеющие определенный статус, могут использовать логотипы, указанные в их партнерском или программном соглашении, чтобы показать уровень партнерства с Huawei.

#### Требования к использованию логотипа:

- Только компании, сертифицированные Huawei, могут использовать логотипы партнеров Huawei по продажам;
- Партнеры по продажам не могут использовать логотипы в каких-либо других целях, не связанных с совместной деятельностью с Huawei, и не могут использовать логотипы, которые не соответствуют их сертифицированной квалификации.

Логотипы партнерства:



Логотипы дистрибьюторов:



\*Все логотипы, отличные от приведенных, недействительны.

 Для получения дополнительной информации свяжитесь с соответствующим менеджером по работе с партнерами.

## Маркетинговые фонды

**Маркетинговый фонд JMF** (Joint Marketing Fund) создан для поддержки проведения маркетинговых активностей в целях стимулирования роста продаж и укрепления бренда на рынке.

JMF поддерживает следующие типы мероприятий:

Категория	Описание	Стандартная сумма в USD (Россия)	Стандартная сумма в USD (Евразия)
Маркетинговые мероприятия и тренинги	Событийный маркетинг и семинары, которые направлены на повышение восприятия бренда, повышение продаж продуктов и решений компании Huawei, тренинги, мероприятия по набору персонала, экспозиции и выставки, строительство выставочных залов, мероприятия по стимулированию продаж.	5000	3000
Интернет-кампании и реклама	Интернет-кампании и реклама, направленные на поддержку ко-маркетинговых активностей, включая рекламу различных типов.	2000	2000
РОС тест	Тестовые активности, проводимые партнерами для обеспечения допуска продуктов и решений Huawei, конкуренции в оценке заявок, тестов после торгов, соответствия совместимости и т. д.	1000	1000

### Условия:

- Компания должна иметь партнёрский статус на время всего периода использования маркетингового фонда JMF.
- Срок использования JMF бонуса - год с момента получения соответствующего официального сообщения от компании Huawei.
- Мероприятия должны проводиться согласно установленным требованиям. После завершения активности необходимо предоставить соответствующий отчёт.
- Компенсация затрат JMF производится на условиях, согласованных дополнительно.

 Для получения подробной информации обратитесь к партнерскому менеджеру.

**Маркетинговый фонд MDF** (Market Development Fund) создан для поддержки проведения маркетинговых активностей канала продаж и стимулировании в выполнении планов продаж и достижении маркетинговых целей.

В следующей таблице приведено описание 5 категорий маркетинговых активностей в рамках фонда MDF:

Категория MDF	Описание
Фонд поддержки и развития партнеров (PDF)	Предназначен для поддержки маркетинговых мероприятий партнеров, действующих с целью продвижения Huawei на рынке (семинары, вебинары, бизнес-завтраки и т.п.)
Фонд поощрений за продажи (SPIF)	Мотивационные программы, направленные на поощрение продаж продуктов и решений Huawei партнерами.
Фонд развития продаж (FH)	Выделение маркетинговых средств на представителя партнера, который нацелен на продажу только продукции Huawei.
Фонд развития возможностей (CDF)	Поощрения личностных достижений представителей партнеров в области продаж и продвижения продукции Huawei.
ДЕМО-Фонд (DIF)	Программы, предназначенные для компенсации средств на закупку ДЕМО-оборудования партнером.
Услуги по установке запчастей	Нет

Данные маркетинговые активности проводятся при наличии официального подтверждения со стороны Huawei.

## Обучение и сертификация

### Сертификация

В соответствии с требованиями к продажам и обслуживанию, система сертификации Huawei включает профессиональную сертификацию (Post-sales) и сертификацию специалистов определенных профилей (Pre-sales и Sales). Наличие сертификатов Huawei дает возможность специалистам компаний-партнеров официально продемонстрировать свои профессиональные знания, навыки и компетенции относительно различных линеек оборудования подразделения корпоративных решений Huawei при продаже продуктов и решений.

#### Сертификация специалистов

Сертификация специалистов уровня Sales (HCSA) и Pre-sales (HCPA, HCPP) предназначена для тех, кто стремится продемонстрировать базовые знания линеек оборудования Huawei, предпродажную подготовку, а также навыки продаж. Данный вид сертификации также является обязательным для сохранения статуса партнера по продажам (см. требования к партнерам по продажам на стр. 16).

📖 Описание курсов уровня Sales (HCSA):

<https://support.huawei.com/learning/NavigationAction/createNavi?avId=term1000025453&lang=en>

📖 Описание курсов уровня Pre-sales:

<https://support.huawei.com/learning/NavigationAction/createNavi?navId=term1000034107&lang=en>

#### Профессиональная сертификация

Компания Huawei представляет три уровня профессиональной сертификации (Post-sales):

- Начинаящий сертифицированный специалист (Associate) - HCIA
- Сертифицированный специалист продвинутого уровня (Professional) – HCIP
- Сертифицированный эксперт (Expert) – HCIE

Данный вид сертификации также является обязательным для получения и сохранения статуса сервисного партнера (см. требования к сервисным партнерам на стр. 29).

📖 Описание курсов уровня Post-sales:

[https://support.huawei.com/learning/NavigationAction/createNavi?navId=\\_31&lang=en](https://support.huawei.com/learning/NavigationAction/createNavi?navId=_31&lang=en)

### Обучение

Система обучения Huawei для специалистов компании-партнера подразумевает выбор любого удобного метода обучения как для расширения знаний и компетенций, так и для успешной сертификации по продукции Huawei.

#### Обучение HALP

В местном авторизованном центре обучения партнеров Huawei (HALP) (см. стр. 35) специалисты могут получить как качественные знания о продуктах и технологиях Huawei, так и практический опыт. В центрах HALP партнеры могут пройти платные и бесплатные курсы уровня post-sales и pre-sales. Для регистрации на обучение партнерам следует обратиться к региональному или партнерскому менеджеру Huawei.

☞ Для получения подробной информации обратитесь к партнерскому менеджеру.

### **Система дистанционного обучения e-Learning**

Платформа eLearning компании Huawei предоставляет различные ресурсы для обучения, включая онлайн-курсы, виртуальные классы и электронные лаборатории, работающие в режиме реального времени. С помощью данной платформы, предоставляющей интерактивные услуги, специалисты партнерской компании смогут самостоятельно пройти необходимое обучение в любое время и в любом месте.

☞ Для получения подробной информации посетите веб-сайт: <http://e.huawei.com/go/elearning>

### **Сертификационный экзамен и получение сертификата**

Для получения сертификата Huawei технические специалисты партнера должны сдать сертификационный экзамен. Возможность сдать экзамен есть после обучения на тренинге, а также на платформе Pearson VUE. Платформа Pearson VUE предоставляет услуги разработки тестов и организации автоматизированного тестирования. Экзаменуемые заранее выбирают дату и место тестирования, а также оплачивают экзамен или используют соответствующий ваучер.

☞ Для получения подробной информации посетите веб-сайт:  
[https://support.huawei.com/learn-ing/NavigationAction/createNavi?navId=\\_40&lang=en](https://support.huawei.com/learn-ing/NavigationAction/createNavi?navId=_40&lang=en)

Зарегистрироваться на тестирование специалисты Партнера-интегратора могут одним из следующих способов:

1. На веб-сайте компании Pearson VUE: <https://home.pearsonvue.com/test-taker.aspx>
2. В местном центре тестирования, авторизованном компанией Pearson VUE.

Кандидат на сдачу экзамена регистрирует личную учетную запись на партнерском портале e+Partner и ассоциирует аккаунт с профилем своей компании.

Информацию о ближайших центрах тестирования можно найти на официальном сайте Pearson VUE (<https://home.pearsonvue.com/huawei>). После успешной сдачи экзамена кандидаты могут подать заявку на получение сертификата на веб-сайте Huawei Enterprise (<http://support.huawei.com/learning/FAQ/en/help.jsp#nodeid=node-02-07>). Следует указать e-mail адрес, использованный при регистрации на экзамен. Далее сертификат необходимо скачать и ассоциировать с профилем компании на сайте: <https://uniportal.huawei.com/> Практические занятия и собеседование на сертификат HCIE, а также экзамен HCSA (HCS-Sales) предоставляет компания Huawei. Расписание практических занятий и график собеседований HCIE уточняйте у соответствующего менеджера Huawei по работе с партнерами. Сертификация уровня HCSA (HCS-Sales) проводится онлайн на веб-сайте Huawei.

☞ Прежде чем начать процесс экзаменации, специалист регистрирует личную учетную запись на партнерском портале e+Partner (<https://partner.huawei.com/>) и ассоциирует ее с профилем компании.

☞ Зарегистрироваться на тестирование Sales специалист может самостоятельно (минимум за две недели до сдачи экзамена) по ссылке:

[http://support.huawei.com/learning/NavigationAction!createNavi?navId=\\_60&lang=en](http://support.huawei.com/learning/NavigationAction!createNavi?navId=_60&lang=en)

После успешной сдачи экзамена специалист получает ссылку на скачивание сертификата.

📄 Для получения подробной информации посетите веб-сайт:  
<https://partner.huawei.com/group/worldwide/partner-capabilities-360>

## **Рассмотрение жалоб партнеров**

Для создания здоровой и организованной партнерской экосистемы, обеспечивающей справедливые условия конкуренции для всех партнеров, Huawei предоставляет специальную систему подачи жалоб.

### **Содержание жалобы**

К жалобам партнеров относятся любые нетехнические вопросы, связанные с каналом продаж, включая экономические проблемы, проблемы фальсифицированных продуктов, несанкционированных продаж, конфликтов между каналами продаж и другие жалобы.

Если в процессе сотрудничества между партнером и Huawei какой-либо менеджер канала продаж Huawei уличен в коррупции или взяточничестве (вымогательство взяток или приобретение акций или должности в партнерской компании), партнер должен сообщить об этом Huawei и оказать содействие в проведении расследования для защиты своих законных интересов.

Кроме того, если в процессе сотрудничества с партнером менеджер канала продаж Huawei не выполняет свои обязанности, что серьезно влияет на ход нормальной предпринимательской деятельности партнера, необходимо сообщить об этом в компанию Huawei.

### **Способы подачи жалоб**

Жалобы следует направлять по электронной почте: [ruebgcomplain@huawei.com](mailto:ruebgcomplain@huawei.com)

### **Обработка жалоб**

При подаче жалоб необходимо учитывать следующие рекомендации:

- Жалобы с указанием настоящих имен поощряются, поскольку они предоставляют более подробную и точную информацию для проверки и расследования конкретного случая.
  - Для оперативного рассмотрения вопроса просьба представлять четкие, подробные факты. Укажите информацию о себе и представьте соответствующие доказательства, например, контракты, документы, электронные письма и штрих-коды продуктов.
- Huawei отправит вам результаты расследования в максимально короткие сроки.

### **Соблюдение конфиденциальности**

Huawei обещает, что организации, лица, сообщающие о нарушениях, а также передаваемая информация являются строго конфиденциальными.

## Ответственность за нарушения

Ответственность партнеров определяется в зависимости от уровня нарушений. Выделяют три уровня нарушений: уровень 1, уровень 2 и уровень 3, при этом уровень 1 является наиболее серьезным. Партнеры будут включены в список А или В, в зависимости от уровня и количества нарушений партнера.

Действие настоящего документа распространяется на всех партнеров подразделения корпоративных решений Huawei.

### Уровни нарушений и соответствующие санкции

Компания Huawei применяет в отношении партнера санкции, подробно описанные далее, в зависимости от уровня совершенного партнером нарушения.

#### Нарушения уровня 1

Следующие действия рассматриваются как нарушения уровня 1.

1. Соответствие нормативным требованиям
1.1 Нарушение любого из применимых законов и положений об экспортном контроле, а также политики экспортного контроля компании Huawei.
1.2 Нарушение любого из применимых законов и положений (антискоррупционное законодательство), при этом такое нарушение приводит к убыткам или негативным последствиям для компании Huawei.
1.3 Нарушение требований местного законодательства по защите и использованию конфиденциальной информации и (или) требований по защите и использованию кибербезопасности и /или требований по защите и использованию персональных данных, которое может привести к тяжелому кризису, существенным претензиям, большим потерям или серьезным рискам для компании Huawei.
1.4 Подкуп сотрудника Huawei или его родственников (или других выгодоприобретателей), включая, в том числе, предложение любого вознаграждения, взяток, опционов на акции и иных форм незаконной материальной заинтересованности.
1.5 Подделка печатей Huawei, авторизационных писем, квалификационных или других сертификатов.
1.6 Подделывать или перерабатывать устройства Huawei или фальсифицировать программное обеспечение Huawei.

В случае совершения одного из перечисленных выше нарушений компания Huawei несет право внести партнера в Список А.

Дополнительные санкции в отношении партнера: аннулирование партнерского статуса и прекращение совместной деятельности, лишение партнера всех действующих преимуществ. Кроме того, законодательством предусмотрена уголовная ответственность за коррупционные преступления и мошеннические действия.

## Нарушения уровня 2

Следующие действия рассматриваются как нарушения уровня 2.

<b>1. Продажи</b>
1.1 Осуществление прямых несанкционированных продаж, противоречащих политике компании Huawei.
1.2 Поставлять напрямую компаниям-партнерам, занесенным компанией Huawei в Список А.
1.3 Умышленно скрывать конфликт интересов и не сообщать о конфликтах в соответствии с Положением о конфликте интересов между компанией Huawei и партнерами, что наносит ущерб справедливому рыночному порядку.
1.4 Продавать поддельные или переработанные устройства Huawei или фальсифицированное программное обеспечение Huawei.
1.5 Нарушения политики конфиденциальности, требований по кибербезопасности, требований о защите и обработке персональных данных что привело к жалобам стороны конечных пользователей, а также к рискам и потерям для Huawei.
1.6 Приобретение продукции Huawei по несанкционированным каналам или нарушение рыночного порядка, вступая в разрушительную конкуренцию.
<b>2. Коммерческая деятельность и поставка</b>
2.1 Разглашение информации о ценах и коммерческих предложениях по проектам, утвержденных и предлагаемых компанией Huawei своим партнерам, а также другой коммерческой информации третьим лицам.
2.2 Предоставление недостоверных данных (включая, подделку партнерских сертификатов, авторизационных писем, тендерной документации, договоров с конечным пользователем на поставку оборудования, фальсификацию информации о проекте, коммерческих предложениях, конфигурациях оборудования, информации о конечных пользователях, информации по результатам опроса удовлетворенности конечных пользователей и др.)
<b>3. Доставка и Услуги</b>
3.1 Приобретение услуг и запасных частей оборудования Huawei незаконными методами: изменение серийного номера устройства или договорной информации без разрешения от компании Huawei.

Санкции за перечисленные выше нарушения: все выгоды, полученные незаконным путем, должны быть возвращены. В случае серьезных нарушений компания Huawei имеет право внести партнера в Список В, а также понизить партнерский статус компании-партнера и лишить всех действующих преимуществ. При совершении партнером трех нарушений уровня 2 в течение 12 месяцев с момента первого нарушения, компания Huawei имеет право внести партнера в Список А.

Кроме того, законодательством предусмотрена уголовная ответственность за незаконное получение и разглашение сведений, составляющих коммерческую, налоговую или банковскую тайну; за подделку и изготовление поддельных документов.

### Нарушения уровня 3

Следующие действия рассматриваются как нарушения уровня 3.

<b>1 Продажи</b>
1.1 Осуществление косвенных несанкционированных действий, противоречащих политике компании Huawei.
1.2 Распространение информации, которая может нарушить рыночный порядок (включая рекламные материалы, самостоятельно созданные партнером, или различные веб-сайты).
1.3 Ведение маркетинговой деятельности от имени компании Huawei, с указанием эксклюзивного права на данную деятельность или использованием фальсифицированной авторизации Huawei.
1.4 Нарушение Положения об оборудовании DEMO для корпоративного бизнеса и неправомерная перепродажа демонстрационных продуктов (в том числе перепродажа демонстрационных продуктов до окончания ограничительного периода).
<b>2. Коммерческая деятельность и поставка</b>
2.1 Нарушение правил использования JMF и MDF, включая, помимо прочего, ложные заявки для JMF и MDF, отправка повторных заявок на проведение одного и того же мероприятия, отправка повторных заявок в рамках одного и того же мероприятия для JMF и MDF, разделяя такие мероприятия на несколько частей.
2.2 Задолженность на сумму свыше 500 000 долларов США (сумма задолженности рассчитывается ежеквартально в соответствии с данными платежей на последний день каждого квартала).
2.3 Несение обязательств перед покупателями от имени компании Huawei относительно цен, технологий, поставки или услуг без разрешения компании Huawei.
<b>3. Доставка и Услуги</b>
3.1 Задержка поставки оборудования по вине партнера, которая влияет на реализацию поставки оборудования компанией Huawei и в целом несет негативные последствия, что приводит к потерям или жалобам в адрес компании Huawei от партнеров канала более низкого уровня или от клиентов.
3.2 Аварийная ситуация, связанная с человеческим фактором, возникшая по причине несоблюдения требований Huawei к предоставлению услуг, несвоевременное уведомление или намеренное сокрытие информации о серьезных проблемах в предоставлении обслуживания или скрытых технических угрозах (согласно сервисным положениям Huawei), которые приводят к жалобам заказчиков.
3.3 Невыполнение условий сервисных контрактов или заказов клиентов, нарушение сервисных обязательств или установленных заказчиками SLA, условий тендера, что в конечном итоге приводит к жалобам заказчиков.
3.4 В результате работы партнеров канала поврежденные запасные части не возвращаются в течение 60 дней после прибытия новых запасных частей.

3.5 Предоставление услуг по техобслуживанию через неавторизованные сервисные организации, использование при оказании заказчиком услуг по замене оборудования запасных частей, полученных через неавторизованные каналы, и/ или контрафактных запасных частей.

3.6 Не покупка сопутствующих товаров и услуг у Huawei в соответствии с разрешением или предварительным соглашением (включая соглашение о торгах, письмо об обслуживании производителя Huawei и т.д.) после победы в тендере на проект.

3.7 Партнер по продажам предоставляет услуги по установке, внедрению и обслуживанию продуктов класса А

Санкции за перечисленные выше нарушения: все выгоды, полученные незаконным путем, должны быть возвращены, выносится предупреждение в адрес партнера. В случае серьезных нарушений, компания Huawei имеет право понизить партнерский статус компании-партнера, лишить его права на дальнейшее использование маркетингового фонда и заморозить бонусы партнера. При совершении партнером трех нарушений уровня 3 в течение 12 месяцев с момента первого нарушения, компания Huawei имеет право внести партнера в Список В.

### Управление списком А и списком В

В отношении партнеров, нарушающих правила Huawei, вводятся определенные ограничения, которые зависят от уровня таких нарушений. Период ограничения начинается с даты внесения партнеров в список А или список В. Списки представляют собой различные уровни ограничений, которые, в свою очередь, распространяются и на сотрудничество.

#### Список А

Партнеры, совершившие одно нарушение уровня 1 или три нарушения уровня 2 в течение календарного года, будут добавлены в список А. После отправки уведомления о совершении нарушения в отношении последнего, соответствующего вышеуказанным условиям, партнер будет включен в соответствующий список.

Ограничения для партнеров, включенных в список А:

- Приостановление предоставления маркетинговой поддержки (MDF) на срок действия ограничения;
- Приостановление размещения новых заказов (PO) на срок действия ограничения.

Период ограничения составляет не менее 180 дней. Huawei оставляет за собой право прекратить действие договора с партнером, аннулировать партнерский статус и прекратить сотрудничество.

Список А может быть размещен на официальном веб-сайте Huawei и доступен партнерам Huawei.

#### Список В

Партнеры, совершившие три нарушения уровня 3 в течение 12 месяцев с момента первого нарушения будут добавлены в список В. После отправки уведомления о совершении нарушения в отношении последнего, соответствующего вышеуказанным условиям, партнер будет включен в список.

Ограничения для Партнеров, включенных в список В:

- Приостановление предоставления маркетинговой поддержки (MDF) на срок действия ограничения.
- Отмена изменений в партнерском статусе компании.

Период ограничения составляет не менее 90 дней.





# Онлайн-инструменты





Система	Общая информация	Основные функции	Получение доступа	Ссылка
eHuawei	Официальный сайт подразделения корпоративных решений Huawei (продукты, решения и порталы для партнеров)	Маркетинг, материалы о продуктах и решениях Huawei	Автоматический доступ после успешной ассоциации с профилем компании	<a href="http://e.huawei.com/en/">http://e.huawei.com/en/</a>
Huawei Russia website	Официальный сайт российского подразделения корпоративных решений Huawei (продукты, решения и порталы для партнеров)	Маркетинг, материалы о продуктах и решениях Huawei, доступных в России	Автоматический доступ после успешной ассоциации с профилем компании	<a href="http://e.huawei.com/ru/">http://e.huawei.com/ru/</a>
e+Partner	Портал для партнеров	Подача заявок на регистрацию в качестве партнера, заявок на авторизацию, управление учетной записью компании	Назначение ролей для работы на портале администратором учетной записи компании, либо партнерским менеджером	<a href="http://partner.huawei.com/">http://partner.huawei.com/</a> Подробная информация – стр. 62
UniStar SCT	Интеллектуальный инструмент конфигурирования и расчета цен UniStar	Конфигурирование и расчет цен для продуктов	Подача заявки партнерскому менеджеру	<a href="http://unistar.huawei.com/sct/login!loginChoose.action">http://unistar.huawei.com/sct/login!loginChoose.action</a> Подробная информация – стр. 64
eLearning	Система дистанционного обучения партнеров	Ознакомление с обучающими материалами, прохождение пробного тестирования	Подача заявки администратору, либо партнерскому менеджеру	<a href="http://support.huawei.com/learning/NavigationAction!createNavi?navId=_16&amp;lang=en">http://support.huawei.com/learning/NavigationAction!createNavi?navId=_16&amp;lang=en</a>

Support-E	Официальный сайт подразделения корпоративных решений Huawei (сервисная поддержка, обучение и сертификация)	Поддержка, обучение и сертификация в режиме онлайн	Автоматический доступ после успешной ассоциации с профилем компании	<a href="http://www.huawei.com/minisite/Support-E_en/index.html">http://www.huawei.com/minisite/Support-E_en/index.html</a>
				<a href="http://support.huawei.com/enterprise/en/index.html">http://support.huawei.com/enterprise/en/index.html</a>

Более детальная информация представлена в текущем разделе.

За технической поддержкой можно обратиться в **Huawei Enterprise CIS TAC**:

24x7 Горячая линия России: +7 800 100 88 83

Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Узбекистан: +8 001 000 8883

Азербайджан, Монголия, Таджикистан, Туркменистан, Армения, Грузия: +7 495 587 8883

Поддержка электронной почты: [CISsupport@huawei.com](mailto:CISsupport@huawei.com)

## Личный кабинет

Партнеры имеют возможность получить доступ к платформе e+Partner, которая предполагает две основные опции:

- Администратор учетной записи компании. Администратором по умолчанию становится сотрудник, подавший заявку на регистрацию компании в качестве партнера. Для изменения администратора учетной записи компании обращайтесь к локальному менеджеру по работе с партнерами.

Отличительные функции: подача заявки на повышение партнерского статуса, подтверждение ассоциации учетных записей других сотрудников с профилем компании, расширение прав и доступа для других пользователей компании, подписание партнерских соглашений и др.

- Другие пользователи, учетные записи которых ассоциированы с профилем компании.

## Функции и возможности пользователя платформы e+Partner

Функция	Уровень партнерства	Описание
License Administrator	Все партнеры	Администратор учетной записи имеет доступ к скачиванию программного обеспечения Huawei
Commerce Manager	VAR, Золотой, серебряный и авторизованный партнеры	Доступ к поиску заказов, маркетинговому фонду JMF (для имеющих данную опцию), а также размещению жалоб
Account Manager	Партнеры по продажам	Доступ к торговой платформе, заказам, к разделу “ My capabilities”

Marketing Activity Applicant	Все партнеры	Доступ к торговой платформе, маркетинговому фонду JMF (для имеющих данную опцию)
Finance	Все партнеры	Доступ к поиску квот и заказов/платежам/счет-фактурам
Partner-Sales Person Performance Manager	Китайский дистрибьютор	Для дистрибьюторов в Китае
Partner-Demo Administrator	Дистрибьютор, VAP	Возможность поиска подробной информации о заказах демонстрационного оборудования
Service Manager / Service Engineer	Дистрибьютор, партнеры по продажам, сервисные партнеры	Доступ к торговой платформе, службе поддержки, обучающим материалам и курсам
Super Administrator	Все партнеры	Права администратора учетной записи компании, доступ к управлению ассоциацией новых пользователей с профилем компании, предоставлению доступа к платформам, сертификации
Solution Cooperation Manager	Партнеры по совместным решениям	Доступ к подаче заявок на разработку совместных решений и сертификации
Quotation Manager	Все партнеры	Доступ к конфигуратору и квотам на продукты Huawei
Configuration Manager	Все партнеры	Доступ к конфигуратору
Partner-Solution Certified Representative for Distributor	Дистрибьютор	Функция для дистрибьютора
Solution Admin	Партнеры по совместным решениям	Управляющий инструмент партнера по совместным решением
Channel product manager	Дистрибьютор, VAP	Доступ к торговой платформе, квотам, заказам, к разделу “My capabilities”

📖 Для получения подробной информации посетите веб-сайт:  
<https://partner.huawei.com> – My Huawei – My Account – Manage My Privilege

## Инструмент конфигурирования и расчета цен UniSTAR SCT

UniSTAR SCT — это простой в использовании онлайн-инструмент конфигурирования и расчета цен, обладающий интеллектуальными функциями.

SCT позволит Вам:

1. Быстро получить информацию о продуктах Huawei, включая рекламные продукты, популярные продукты, новинки.
2. Выполнить конфигурирование продуктов Huawei:
  - Помощь в конфигурировании
  - Автоматическая проверка конфигурации
  - Функция отправки конфигурации
3. Без особых усилий создать BOQ:
  - Настройки определенных скидок
  - Автоматическая проверка цены
4. Получить полезные данные:
  - Интеллектуальный выбор продуктов
  - Анализ преимуществ продуктов перед конкурентами
  - Сравнение продуктов Huawei

### Ключевые операции

#### Подача заявки на получение прав использования SCT

В разделе «Личный кабинет» (стр. 62) вы можете найти информацию по получению доступа к SCT

## Процесс расчета цен

SCT предоставляет полный ассортимент продуктов Huawei, включая новинки, и позволяет выполнять быстрый и расширенный поиск по каталогам. С помощью этой функции можно быстро найти продукты, соответствующие определенным требованиям. Кроме того, SCT показывает подробное описание каждого продукта, что позволит подобрать правильные решения.



Для получения подробной информации посетите веб-сайт <http://e.huawei.com/go/sct>

## Платформа совместных решений UniSTAR eDesigner

Huawei eDesigner – это веб-платформа по разработке совместных решений для менеджеров по продукции и партнеров. Платформа позволяет пользователям найти решения по классическим сценариям и подобрать продукты. Удобный пользовательский интерфейс позволяет вести эффективную работу с данной платформой. Пользователи могут в один клик сгенерировать топологию, предложение, списки продуктов и квоты.

Пользовательский интерфейс – это трехуровневое решение, основанное на запросах потребителя и проектных сценариях.

Требования  
заказчика



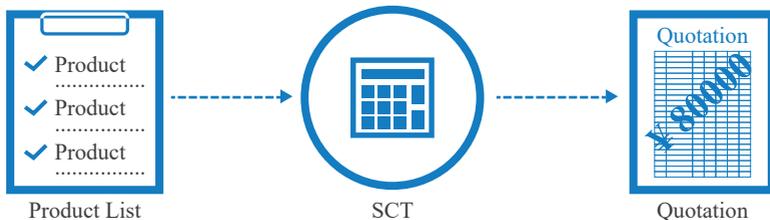
Внести  
требования

Выбрать  
продукт

Закончить  
разработку

Результат работы: генерирование списка продуктов, топологии и предложений на основе запросов потребителя.

Генерирование квот в один клик: список продуктов можно перенести в SCT одним нажатием мышки.



Для получения подробной информации посетите веб-сайт  
<http://app.huawei.com/unistar/ede-signer>



# Сокращения и аббревиатуры





## Сокращения и аббревиатуры

Аббревиатура	Расшифровка	Значение
BDII	Business-Driven ICT Infrastructure	ИКТ-инфраструктура для бизнес-объектов
CDF	Capability development fund	Фонд развития возможностей
CFT	Customer facing Tier	Партнеры-интеграторы
CSP	Certified Service Partner	Сертифицированный сервисный партнер
DDP	Delivered duty paid	Коэффициент логистики
DIF	Demo incentive fund	ДЕМО-фонд
DOA	Dead on Arrival	Предпродажный брак
EBG	Enterprise Business Group	Департамент корпоративных решений
FH	Funded head	Фонд развития продаж
HALP	Huawei Authorized Learning Partner	Авторизованный партнер Huawei по обучению
HCIA	Huawei Certified ICT Associate	Начинающий сертифицированный специалист
HCIE	Huawei Certified Internetwork Expert	Сертифицированный Эксперт Huawei
HCIP	Huawei Certified ICT Professional	Сертифицированный специалист продвинутого уровня
HCPA	Huawei Certified Pre-sales Associate	Начинающий сертифицированный специалист уровня Pre-sales
HCPP	Huawei Certified Pre-sales Professional	Продвинутый сертифицированный специалист уровня Pre-sales
HCSA	Huawei Certified Sales Associate	Сертифицированный специалист уровня Sales
HSPP	Huawei Service Partner Program	Программа сервисного партнерства Huawei
ICP	Internet Content Provider	Интернет-провайдер
ISV	Independent Software Vendor	Независимый поставщик программного обеспечения
IHV	Independent Hardware Vendor	Независимый поставщик оборудования

IoT	Internet of Things	Интернет вещей
JMF	Joint Market Fund	Маркетинговый фонд
MDF	Market Development Fund	Маркетинговый фонд
PDF	Partner Development Fund	Фонд поддержки и развития партнеров
PO	Purchase Order	Заказ на поставку
PoC	Proof of Concept	Опытная эксплуатация оборудования
RMA	Return Material Authorization	Разрешение на возврат материалов
SLA	Service level agreement	Договор по уровню сервиса
SPIF	Sales Performance Incentive Fund	Фонд поощрений за продажи
VAP	Value-Added Partner	Партнер статуса VAP

**Авторское право (с) Huawei Technologies Co., Ltd. 2020. Все права защищены.**

Ни одна из частей этого документа не может быть воспроизведена или передана по каналам связи в любой форме или любыми средствами без предварительного письменного согласия компания Huawei Technologies Co., Ltd.

 **HUAWEI** и  являются зарегистрированными товарными знаками Huawei Technologies Co., Ltd. Другие упоминаемые товарные знаки, наименования продуктов, услуг и компаний являются собственностью их соответствующих владельцев.

**Заявление об ограничении ответственности.**

Информация в этом документе может содержать данные прогностического характера, включая, но не ограничиваясь, заявление о будущих финансовых и эксплуатационных результатах, будущем портфеле продуктов, новых технологиях и тд.

В результате действия различных факторов реальные результаты и развития событий могут существенно отличаться от описанных или подразумеваемых в этих прогнозах. Поэтому подобная информация приводится только для справки и не является предложением или офертой. Компания Huawei оставляет за собой право изменять данную информацию в любое время без предварительного уведомления.

**Huawei Technologies Co., Ltd.**

ООО «Техкомпания Хуавэй»  
121614, Москва, ул Крылатская 17/2  
БЦ Крылатские Холмы  
Тел.: +74952340686  
Факс: 74952340686

<https://e.huawei.com/ru/>