



УТВЕРЖДЕНЫ
приказом Президента ОФСО «Федерация
воздушно-силовой атлетики России»
Смоляков П.В.
от «15» марта 2022 г.

Маркетинговая программа ФВСАР

1. Термины и определения

В настоящей Маркетинговой программе ФВСАР применяются следующие термины и определения:

ФВСАР – Общероссийская физкультурно-спортивная общественная организация «Федерация воздушно-силовой атлетики России»;

ВСА – вид спорта «воздушно-силовая атлетика»;

Федеральный оператор – организация (ФВСАР), осуществляющая совокупность действий, направленных на формирование внебюджетных источников финансирования ВСА в рамках Маркетинговой программы ФВСАР;

Региональный оператор – исполнитель мероприятий по развитию ВСА на территории конкретного (соответствующего) субъекта Российской Федерации, наделенный таковыми полномочиями и имеющий соответствующее соглашение с **Федеральным оператором**;

Партнер – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, предоставившие **Федеральному оператору / Региональному оператору** взнос в денежной и (или) натуральной форме для целей организации и развития ВСА, заключившее с Федеральным оператором соответствующее Соглашение и получившее права и привилегии в соответствии с настоящей Маркетинговой программой ФВСАР;

Лицензионный договор – договор, по которому обладатель права на Символику ВСА предоставляет другой стороне (лицензиату) право использования Символики ВСА в предусмотренных договором пределах.

Лицензиат – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, заключившие с Федеральным оператором лицензионный договор на право использования Символики ВСА в коммерческих целях;

Партнерский взнос – денежные средства, товары или услуги, предоставляемые Партнером в рамках заключенного Соглашения;

Поиск Партнеров – один из этапов Процедуры выбора, заключающийся в опубликовании на официальном сайте www.rapaf.ru или иным образом доведенная до третьих лиц информация о возможности принять участие в Маркетинговой программе ФВСАР;

Потенциальный Партнер – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, имеющие намерение участвовать в Маркетинговой программе ФВСАР в качестве Федерального партнера / Федерального поставщика / Федерального информационного партнера / Регионального партнера / Регионального поставщика / Регионального информационного партнера;

Потенциальный Лицензиат – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, имеющие намерение участвовать в Маркетинговой программе ФВСАР в качестве Лицензиата;

Предложение Потенциального Партнера – презентация товаров и (или) услуг, их количественные / качественные характеристики, размер вноса в денежном выражении, планируемый к предоставлению Федеральному оператору / Региональному оператору в качестве Партнерского вноса;

Процедура выбора – комплекс мероприятий, начинающийся с опубликования информации о Поиске Партнера и завершающийся принятием решения по предоставленным документам и информации, и утверждением Победителя;

Взнос в натуральной форме (ВНФ) – Партнерский взнос, предоставляемый Федеральному оператору в виде товаров или услуг, обеспечивающих потребности Федерального оператора / Регионального оператора, направленные на реализацию мероприятий по развитию и проведению мероприятий ВСА;

Статус Партнера – закрепленный в Соглашении между Партнером и Федеральным оператором объем правомочий, предоставляемый Партнеру для ассоциации с ВСА, а также комплекс прав и привилегий, установленных в Соглашении;

Соглашение – договор о партнерстве, соглашение о намерении или взаимодействии, иной документ, заключенный между Партнером и Федеральным оператором, содержащий права и обязанности Сторон;

Символика ВСА – вся символика, зарегистрированная и та, которая может быть зарегистрирована в качестве товарных знаков, включая, но не ограничиваясь, логотип ФВСАР и т.п.;

Специальные мероприятия и проекты – спортивные, культурные, образовательные, развлекательные и иные мероприятия, в которых Федеральный оператор / Региональный оператор за дополнительную плату может предложить участвовать одному или нескольким Партнерам и другим компаниям посредством заключения самостоятельного договора;

Логотип Партнера – зарегистрированные товарные знаки, заявки и иные объекты интеллектуальной собственности включая патенты, доменные имена, заявки о регистрации вышеупомянутых объектов, правообладателем которых является Партнер;

Лицензионное вознаграждение – денежные средства или иные материальные ценности, уплачиваемые / предоставляемые в рамках заключенного Лицензионного договора;

Атлеты ВСА – известные спортсмены, которые личным примером могут способствовать успешному осуществлению миссии ФВСАР – популяризации здорового образа жизни среди различных возрастных групп населения Российской Федерации, продвижения ВСА как части общероссийской спортивной культуры и формулы национального здоровья

2. Миссия Маркетинговой программы ФВСАР

Содействие в реализации программной и нормативной основы системы развития вида спорта «воздушно-силовая атлетика» и физического воспитания граждан Российской Федерации, направленной на гармоничное всестороннее развитие личности и укрепление здоровья населения за счет привлечения средств частного и государственного сектора экономики Российской Федерации.

3. Цели Маркетинговой программы ФВСАР

Целью маркетинговой программы ФВСАР является привлечение

Партнерских взносов, а также Лицензионных вознаграждений за использование Символики ВСА, юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями (Партнерами, Лицензиатами), которые позволят не только уменьшить расходы финансовых средств на развитие ВСА, но и

повысить привлекательность спорта и здорового образа жизни среди широких масс населения на территории Российской Федерации.

Участие Партнеров, Лицензиатов в развитии ВСА имеет исключительно важное значение для формирования позитивного имиджа вида спорта ВСА, а также реализации комплекса мер по стимулированию различных возрастных групп населения к систематическим занятиям физической культурой.

4. Задачами настоящей Программы являются:

- определение структуры партнерской программы ВСА и процедуры выбора Партнеров;
- определение пакетов прав и привилегий Партнеров ВСА;
- определение условий реализации Лицензионной программы и правил некоммерческого использования Символики ВСА;
- определение схемы взаимодействия всех участников Маркетинговой программы ФВСАР на всех уровнях.

5. Основные положения

5.1. Маркетинговая программа ФВСАР включает в себя

Федеральную и Региональную партнерскую программы, Лицензионную программу, реализуемые на территории Российской Федерации.

5.2. **Федеральная партнерская программа** устанавливает следующие уровни партнерства:

Федеральный Партнер – компании, которые стремятся укрепить свои позиции на российском рынке, а также получить все связанные с этим коммерческие возможности в рамках развития ВСА, связанные с использованием Символики ВСА, прав и привилегий согласно настоящей Маркетинговой программе ФВСАР.

Федеральные партнеры согласовываются с Федеральным оператором.

Взнос Федерального Партнера предоставляется в денежной форме или одновременно в денежной и натуральной форме.

Федеральный поставщик ВСА – компании, одной из задач которых является выход на всероссийский рынок, основной партнерский взнос которых – это предоставление товаров и/или услуг для развития ВСА.

Федеральные поставщики согласовываются с Федеральным оператором.

Взнос Федерального поставщика предоставляется в натуральной и денежной формах.

Федеральный информационный партнер ВСА – компании, осуществляющие деятельность в сфере массовых коммуникаций, основным взносом которых является оказание информационных услуг в рамках развития ВСА на территории Российской Федерации. Договором могут быть предусмотрены иные виды взносов.

5.3. Региональная партнерская программа состоит из следующих уровней партнерства:

Региональный партнер – компании, которые стремятся получить прямые ассоциации с ВСА на региональном уровне, а также все связанные с этим коммерческие возможности в обмен на денежный партнерский взнос для целей развития ВСА в регионе.

Региональный поставщик– компании, партнерским взносом которых является предоставление товаров и (или) услуг для реализации развития ВСА на региональном уровне.

Региональный информационный партнер– компании, взносом которых является оказание информационных услуг для развития ВСА преимущественно на территории региона.

Реализацию Региональной партнерской программы осуществляет Региональный оператор, при этом координация этой деятельности и контроль лежит на Федеральном операторе.

5.4. Федеральные партнеры и поставщики могут предложить свою программу лояльности для спортсменов и участников ВСА (скидки, льготы, бонусы, подарки и пр. на свои услуги / продукцию). Предложения согласовываются с Федеральным оператором.

Региональные партнеры и поставщики могут предложить свою программу лояльности для спортсменов и участников ВСА своего региона (скидки, льготы, бонусы, подарки и пр. на свои услуги/продукцию). **Предложения согласовываются с Федеральным оператором и информируется об этом Региональный оператор.**

6. Федеральная партнерская программа

6.1. Участие в Федеральной партнерской программе предполагает внесение Партнерских взносов в соответствии с целью настоящей Маркетинговой программы ФВСАР.

6.2. Партнеры, внесшие вклад в развитие ВСА, вправе рассчитывать на права и привилегии, описанные в данной Маркетинговой программе ФВСАР и Соглашениях, подписанных с Федеральным оператором, в том числе на получение статуса Партнера, размещение своих товарных знаков в материалах рекламных и маркетинговых кампаний, направленных на продвижение ВСА, право ассоциировать свою компанию, свой бренд и производимый товар с ВСА.

6.3. Процедура выбора Федерального партнера / Федерального поставщика и Федерального информационного партнера состоит из следующих этапов:

- опубликование Федеральным оператором информации о возможности принять участие в Федеральной партнерской программе на официальном сайте www.garaf.ru. При этом Федеральный оператор не ограничен в выборе способа доведения до третьих лиц информации о поиске Федерального партнера / Федерального поставщика / Федерального информационного партнера;

- предоставление Потенциальными Партнерами документов и информации в соответствии с формой заявки, размещенной на сайте;

- сбор заявок, подготовка документов и направление сводной информации Федеральному оператору для согласования;

- выступление Потенциального Партнера на заседании Координационной комиссии Федерального оператора (в случае необходимости);

- согласование Партнера решением Федерального оператора, с последующим заключением Соглашения и/или Лицензионного договора с Федеральным оператором.

Третьи лица, заинтересованные в участии в Федеральной партнерской программе, имеют право направить соответствующий запрос Федеральному оператору.

Федеральный оператор осуществляет выбор лиц, которые предложат наилучшие условия либо в наибольшей степени удовлетворяют потребности ВСА в той или иной категории товаров/услуг.

В случае, если за указанный в объявлении на официальном сайте срок в определенной товарной категории заявила только одна компания, срок подачи заявок может быть продлен или может быть принято решение об утверждении этой компании в качестве Федерального партнера / Федерального поставщика / Федерального информационного партнера.

Федеральным оператором может быть принято решение об утверждении нескольких Партнеров в одной товарной категории.

Федеральный оператор вправе принять решение о внесении изменений в информацию о поиске Партнера не позднее чем за 1 (один) рабочий день до даты окончания подачи предложений от Потенциальных Партнеров. В день принятия решения такие изменения размещаются на официальном сайте.

Федеральный оператор не несет ответственности в случае, если Потенциальный Партнер не ознакомился с изменениями, внесенными Федеральным оператором в информацию о поиске Партнера и размещенными надлежащим образом на официальном сайте.

Федеральный оператор вправе отказаться от поиска Партнеров не позднее чем за 1 (один) рабочий день до даты окончания подачи предложений. Объявление об отказе от поиска Партнеров размещается в день принятия такого решения на официальном сайте.

6.4. Федеральный оператор имеет право привлекать Партнеров под специальные проекты и мероприятия, опубликовав соответствующую дополнительную информацию на официальном сайте.

7. Региональная партнерская программа

7.1. Процедура выбора Региональных партнеров / поставщиков / информационных партнеров состоит из следующих последовательных этапов:

- опубликование Региональным оператором информации о возможности принять участие в Региональной партнерской программе на своем официальном сайте или на официальном сайте Федерального оператора;
- предоставление Потенциальными Партнерами документов и информации в соответствии с формой заявки, размещенной на сайте;
- сбор Региональным оператором заявок, подготовка документов, определение наиболее подходящих кандидатур (представивших лучшие финансовые условия, при этом подходящих под указанные критерии, опубликованные на сайте);
- направление в адрес Федерального оператора информационного письма с описанием товарной категории, размера вклада, и перечнем прав и привилегий Потенциального Партнера;

- после получения положительного решения Федерального оператора кандидатура утверждается; подписывается Соглашение и Лицензионный договор.

7.4. Региональный оператор имеет право привлекать Региональных Партнеров под специальные проекты и мероприятия, по согласованию с Федеральным оператором.

8. Лицензионная программа ВСА

8.1. Основными задачами лицензионной программы ВСА является формирование положительного образа и повышение уровня узнаваемости ВСА через реализацию качественной, функциональной и доступной продукции (лицензионной продукции ВСА).

8.2. Федеральный оператор предоставляет Лицензиатам неисключительную (простую) лицензию на использование Символики ВСА (неисключительная лицензия предусматривает предоставление Лицензиату права использования Символики ВСА с сохранением за Федеральным оператором права выдачи лицензий другим лицам).

8.3. Заинтересованные юридические лица и индивидуальные предприниматели заключают с Федеральным оператором лицензионный договор о предоставлении им права на использование Символики ВСА.

8.4. Лицензионные договоры, заключаемые с Лицензиатами, различаются по следующим видам лицензионных вознаграждений, выплачиваемых Лицензиатом Федеральному оператору:

- лицензионное вознаграждение, устанавливаемое в процентном соотношении к стоимости реализованной лицензионной продукции по лицензии (роялти);

- паушальный, т.е. единовременный или поэтапные платежи в фиксированной сумме;

- комбинированный платеж, при котором определенная сумма выплачивается Лицензиатом в виде единовременного платежа, а оставшаяся часть – в качестве роялти.

8.5. Выбор Лицензиатов осуществляется по аналогии с Процедурой выбора Партнеров (п.6.3.), за исключением того, что выступление Потенциального лицензиата на заседании Координационной комиссии Федерального оператора заменяется заочным рассмотрением подготовленных им материалов.

8.7. В целях качественной реализации Лицензионной программы, во избежание возникновения случаев паразитического маркетинга, производства и распространения контрафактной продукции, конфликта товарных категорий, право на реализацию Лицензионной программы ВСА принадлежит исключительно Федеральному оператору.

Перечень прав и привилегий Федерального партнера ВСА

(Рекомендуемый перечень. Полный перечень прав и привилегий будет указан в Соглашении с Партнером)

1. Использование Символики ВСА

Компания имеет право на использование всей Символики ВСА в целях продвижения и рекламы своей компании.

2. Использование Статуса

Компания имеет право использовать статус «Федеральный партнер Федерации воздушно-силовой атлетики России» в рекламных кампаниях, средствах массовой информации и иных рекламных целях.

Компания имеет право использовать статус и Символику ВСА на упаковке производимой продукции «Официальная продукция ФВСАР». Тип продукции, размер логотипа, использование элементов Символики ВСА согласовывается с Федеральным оператором.

3. Размещение логотипа и информации о компании на информационных площадках в сети Интернет:

- логотип компании размещается на официальном сайте www.raraf.ru;
- информация и описание продукции/услуг компании представлены в специализированном разделе на официальном сайте.
- название/логотип и описание компании размещаются на страницах в официальной группе в социальных сетях.

Размеры логотипов согласовываются дополнительно с Федеральным оператором.

4. Мероприятия и рекламные кампании:

- руководство компании имеет право участвовать в официальных мероприятиях (пресс-конференции и пр.);

- компания получает право реализовывать маркетинговые акции, кампании и иные рекламные активности, связанные с ВСА в т.ч. на электронных площадках Федерального оператора (официальный сайт, официальная группа в социальной сети, официальный интернет магазин). Материалы размещаются по согласованию с Федеральным оператором);
- компания имеет право на проведение промо акций и активностей со зрителями и участниками на мероприятиях ВСА. Формат активностей согласовывается с Федеральным оператором заблаговременно.
- логотип компании наряду с логотипами других Федеральных партнеров размещается на элементах оформления сцены мероприятий ВСА. Размер логотипа согласовывается дополнительно.

5. Специальные мероприятия и проекты:

- Федеральный оператор может предложить компании принять участие в специальных мероприятиях и проектах, связанных с ВСА, посредством заключения отдельного Соглашения.

6. Размещение информационных материалов на официальном сайте:

- размещение информационных материалов о совместных маркетинговых кампаниях и рекламных акциях на официальном сайте (на договорной основе). Материалы должны быть связаны с ВСА, их содержание предварительно согласовывается с Федеральным оператором. Размещение осуществляется силами Федерального оператора.

7. Привлечение атлетов ВСА:

- компания получает приоритетное право переговоров с атлетами ВСА для реализации маркетинговых кампаний, акций и иных активностей, связанных с демонстрацией и рекламой своей продукции/услуг в рамках развития ВСА.

8. Печатные материалы:

- логотип компании наряду с логотипами других Федеральных партнеров будет размещен на официальных печатных материалах на мероприятиях, организованных Федеральным оператором.

9. СМИ и пресса:

- компания получает право организовывать пресс-конференции на темы, связанные с развитием ВСА;
- компания имеет право на создание и рассылку пресс-релизов о подписании Соглашения, мероприятиях, связанных с развитием ВСА. Федеральный оператор оказывает содействие в рассылке таких пресс-релизов.

Перечень прав и привилегий Федерального поставщика / Федерального информационного партнера ВСА

(Рекомендуемый перечень. Полный перечень прав и привилегий будет указан в Соглашении с Партнером)

1.Использование Символики ВСА.

Компания имеет право на использование Символики ВСА в целях продвижения и рекламы своей компании.

2. Использование Статуса.

Компания имеет право использовать статус «Федеральный поставщик Федерации воздушно-силовой атлетики России», «Федеральный информационный партнер Федерации воздушно-силовой атлетики России» в рекламных кампаниях, средствах массовой информации и иных рекламных целях.

Компания имеет право использовать статус и Символику ВСА на упаковке производимой продукции (в рамках своей товарной категории) «Официальная продукция ВСА».

Тип продукции, размер логотипа, использование элементов Символики ВСА согласовывается с Федеральным оператором дополнительно, так как эта продукция будет входить в перечень лицензионной продукции.

3. Размещение логотипа и информации о компании на информационных площадках в сети Интернет:

- логотип компании размещается на официальном сайте;
- информация и описание продукции/услуг компании представлены в специализированном разделе на официальном сайте.

Размеры логотипов согласовываются дополнительно с Федеральным оператором. При этом площадь логотипа Федерального поставщика/Федерального информационного партнера должна занимать не более 80% от площади логотипа Федерального партнера.

4. Мероприятия и рекламные кампании:

- компания имеет право на проведение промо акций и активностей со зрителями и участниками на мероприятиях ВСА.

Формат активностей согласовывается с Федеральным оператором заблаговременно.

5. Специальные мероприятия и проекты:

- Федеральный оператор может предложить компании принять участие в специальных мероприятиях и проектах посредством заключения отдельного Соглашения.

6. Привлечение атлетов ВСА:

- компания получает приоритетное право переговоров с атлетами ВСА для реализации маркетинговых кампаний, акций и иных активностей, связанных с демонстрацией и рекламой своей продукции/услуг в рамках развития ВСА.

7. Печатные материалы:

- логотип компании наряду с логотипами других Федеральных поставщиков/Федеральных информационных партнеров будет размещен на официальных печатных материалах на мероприятиях, организованных Федеральным оператором.

Размеры логотипов согласовываются дополнительно с Федеральным оператором. При этом площадь логотипа Федерального поставщика/Федерального информационного партнера должна занимать не более 80% от площади логотипа Федерального партнера.

Права и привилегии Регионального партнера ВСА*

(Рекомендуемый перечень. Полный перечень прав и привилегий будет указан в Соглашении с Партнером)

1.Использование Символики ВСА

Компания имеет право на использование Символики ВСА в целях продвижения и рекламы своей компании **совместно** со статусом.

Участие в лицензионной программе ВСА (производство и реализация товаров с использованием Символики ВСА в коммерческих целях) не предусматривается.

2.Использование Статуса.

Компания имеет право использовать статус «Региональный партнер ВСА» в рекламных кампаниях, средствах массовой информации и иных рекламных целях.

3. Мероприятия и рекламные кампании:

- компания получает право реализовывать маркетинговые акции, кампании и иные рекламные активности, связанные с развитием ВСА;
- компания имеет право на проведение промо-акций и т.п. на мероприятиях ВСА в случае, если он проводится на территории субъекта РФ, который поддерживает данный Региональный партнер;
- представитель компании имеет право принять участие в торжественной церемонии награждения на мероприятиях ВСА (торжественная речь, вручение подарков от компании и пр.). Формат участия определяется Региональным оператором, и подлежит согласованию с Федеральным оператором.

4. Размещение информационных материалов на официальном сайте:

- размещение информационных материалов о совместных маркетинговых кампаниях и рекламных акциях на официальном сайте (на договорной основе), с ограничениями по территориальному признаку соответствующего субъекта РФ.

Материалы должны быть связаны с ВСА, их содержание предварительно согласовывается с Федеральным оператором. Размещение осуществляется силами Регионального оператора.

5. Привлечение атлетов ВСА:

компания получает приоритетное право переговоров с атлетами ВСА от своего региона для реализации маркетинговых кампаний, акций и иных активностей, связанных с демонстрацией и рекламой своей продукции/услуг в рамках развития ВСА.

*** Все перечисленные права и привилегии передаются Региональному партнеру исключительно в рамках своего региона (субъекта Российской Федерации).**

Права и привилегии Регионального поставщика / Регионального информационного партнера ВСА*

(Рекомендуемый перечень. Полный перечень прав и привилегий будет указан в Соглашении с Партнером)

1. Использование Символики ВСА.

Компания имеет право на использование следующей символики ВСА в целях продвижения и рекламы своей компании **совместно** со статусом;

Участие в лицензионной программе ВСА (производство и реализация товаров с использованием Символики ВСА в коммерческих целях) не предусматривается.

2.Использование Статуса.

Компания имеет право использовать статус «Региональный поставщик ВСА», «Региональный информационный партнер ВСА» в рекламных кампаниях, средствах массовой информации и иных рекламных целях.

3. Мероприятия и рекламные кампании:

- компания получает право реализовывать маркетинговые акции, кампании и иные рекламные активности, связанные с развитием ВСА;
- компания имеет право на проведение промо-акций и т.п. на мероприятиях ВСА в случае, если он проводится на территории субъекта, который поддерживает данный Региональный поставщик/Региональный информационный партнер;
- компания имеет право предоставить подарки для проведения торжественной церемонии награждения на мероприятиях ВСА.

***Все перечисленные права и привилегии передаются Региональному поставщику/Региональному информационному партнеру исключительно в рамках своего региона (субъекта Российской Федерации).**