

Аналитическая платформа PolyAnalyst 6.5



Партнерская программа
компании «Мегапьютер Интеллидженс»

СОТРУДНИЧЕСТВО

Партнер и ООО «Компания «Мегапьютер Интеллидженс» (Далее - Вендор) заключают соглашение, в рамках которого осуществляется сотрудничество по следующим направлениям:

- a. привлечение Партнером клиентов для целей продажи Вендором лицензий системы интеллектуального анализа данных PolyAnalyst¹ (далее – Система): «Агентское направление»;
- b. продажа Партнером лицензий Системы: «Дилерское направление»;
- c. разработка программного обеспечения на базе платформы PolyAnalyst и последующее использование или реализация лицензий на программное обеспечение: «Партнерское направление».

Условия каждого направления сотрудничества индивидуальны. В данном документе представлены общие принципы партнерского взаимодействия.

АГЕНТСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

Реализация

В рамках реализации Агентского направления Партнер уполномочен вести переговоры от имени Вендора по продаже лицензий.

Распределение обязанностей между Партнером и Вендором по реализации Агентского направления осуществляется следующим образом:

№	Обязанность	Партнер	Вендор
1.	Поиск потенциальных приобретателей Лицензии, ведение переговоров по продаже Лицензий, согласование условий договора (соглашения) о продаже лицензии	Да	Да
2.	Консультирование потенциального приобретателя лицензии по техническим характеристикам и функционалу PolyAnalyst	Да	Да

3.	Заключение соглашения с Третьим лицом, предложенным Партнером в максимально короткие сроки на согласованных сторонами условиях	Может заключать договоры по продаже лицензий с Третьими лицами от имени Вендор в случае предоставления Вендором соответствующей	Да
4.	Определение ценовой политики продажи лицензий	Нет	Да
5.	Обновление и техническая поддержка PolyAnalyst и доступа к Polyanalyst на основе лицензии	Нет	Да

Партнер осуществляет продвижение PolyAnalyst с помощью использования маркетинговых и рекламных материалов, предоставляемых Вендором.

Партнер осуществляет продвижение PolyAnalyst по ценам, устанавливаемым Вендором.

Вендор обязуется информировать Партнера об актуальных ценах на Лицензии и уведомлять Партнера об изменениях ценовой политики по продаже лицензий

Партнер при реализации Агентского направления не искажает информацию в отношении PolyAnalyst и соблюдает ценовую политику Вендора в отношении PolyAnalyst.

Комиссия и распределение доходов по Агентскому направлению

В случае продажи лицензии PolyAnalyst, Вендор уплачивает Партнеру комиссию, рассчитанную в соответствии с соглашением о сотрудничестве.

Размер комиссии определяется путем умножения стоимости лицензии PolyAnalyst или стоимости оказанных услуг на ставку, определенную в соглашении о сотрудничестве.

Ставка применима к следующим лицензиям/услугам:

№	Лицензия / Услуга
1.	Стоимость лицензии (прав) на использование PolyAnalyst.
2.	Услуги по установке, изменению, доработке, интеграции PolyAnalyst для нужд Третьего лица.
3.	Услуги по обучению сотрудников Третьего лица в связи с использованием PolyAnalyst.
4.	Услуги по выполнению аналитических задач или подготовке, конфигурации и написанию узлов.

Вендор оплачивает Партнеру комиссию в соответствии со сроками и периодичностью платежей, установленными с соответствующим Третьим лицом.

ДИЛЕРСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

Реализация

В рамках реализации Дилерского направления Партнер уполномочен вести переговоры от имени Вендора и заключать сублицензионные договоры с Третьими лицами.

Вендор предоставляет Партнеру права на условиях простой (неисключительной) лицензии Системы для перепродажи Третьим лицам.

Распределение обязанностей между Партнером и Вендором по реализации Дилерского направления осуществляется следующим образом:

№	Обязанность	Партнер	Вендор
1.	Поиск потенциальных приобретателей Лицензии, ведение переговоров по продаже Лицензий, согласование условий договора (соглашения) о продаже лицензии	Да	Да
2.	Консультирование потенциального приобретателя лицензии по техническим характеристикам и функционалу PolyAnalyst	Да	Да
3.	Заключение соглашения с Третьим лицом, предложенным Партнером в максимально короткие сроки на согласованных сторонами условиях	Может заключать сублицензионные договоры с Третьими лицами в случае заключения с Вендором соответствующего лицензионного договора	Да
4.	Предоставление ресурсов удаленного доступа и облачных вычислений для работы с PolyAnalyst (при условии предоставления Вендором доступа к кластерной версии PA)	Да	Нет
5.	Определение ценовой политики продажи лицензий	Да (определяется конечная цена лицензий для третьего лица)	Да
6.	Обновление и техническая поддержка PolyAnalyst и доступа к Polyanalyst на основе лицензии	Нет	Да

Партнер осуществляет продвижение PolyAnalyst с помощью использования маркетинговых и рекламных материалов, предоставляемых Вендором.

Партнер осуществляет продвижение PolyAnalyst по ценам, согласованным с Вендором.

Партнер при реализации Дилерского направления не искажает информацию в отношении PolyAnalyst и соблюдает ценовую политику, согласованную с Вендором в отношении PolyAnalyst.

Комиссия и распределение доходов по Агентскому направлению

В случае продажи лицензии PolyAnalyst, Партнер уплачивает Вендору вознаграждение, рассчитанное в соответствии с соглашением о сотрудничестве.

Вознаграждение рассчитывается как ставка в процентах от стоимости продажи лицензий Партнером или в качестве фиксированной суммы.

Партнер оплачивает Вендору вознаграждение в соответствии со сроками и периодичностью платежей, установленными в соглашении о сотрудничестве.

ПАРТНЕРСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

Реализация

В рамках реализации Партнерского направления Партнер и Вендор совместно разрабатывают и реализуют программные решения на базе платформы PolyAnalyst - «Продукт» или «Продукты».

Распределение обязанностей между Сторонами по реализации каждого из Продуктов осуществляется следующим образом:

№	Обязанность	Партнер	Вендор
1.	Общее руководство проектом по разработке Продукта	Да	Нет
2.	Предоставление Партнеру некоммерческих лицензий на PolyAnalyst для разработки Продуктов в достаточной конфигурации и количестве.	Нет	Да
3.	Предоставление лицензий на PolyAnalyst в достаточной конфигурации для реализации Продуктов на облачном сервисе.	Нет	Да
4.	Разработка аналитических моделей на базе PolyAnalyst для целей реализации функционала Продукта («Модуль»)	Да	Нет, кроме случаев возмездного оказания соответствующих услуг Партнеру, по его запросу.
5.	Формирование технического задания по разработке каждого Продукта	Да	Да

6.	Формирование технического задания для разработки front-end системы каждого Продукта	Да	Да (только в части интеграции с PolyAnalyst)
7.	Поиск, ведение переговоров и наем подрядчика для разработки front-end системы каждого Продукта	Да	Нет
8.	Поддержка и совершенствование Модулей, определение и расширение их функционала	Да	Нет
9.	Техническая поддержка готовых Модулей и/или Продуктов	Да	Да (в части поддержки PolyAnalyst и соответствующих API)
10.	Расходы на содержание / аренду облачных инфраструктур и оплату услуг разработчика front-end систем	Да	Нет
11.	Маркетинг, продвижение и продажа Модулей и/или Продуктов	Да	Да (только в части предоставления прав на использование средств индивидуализации Вендора и товарных знаков, и участия в мероприятиях, организованных Партнером)
12.	Технические консультации и поддержка PolyAnalyst	Нет	Да
13.	Проведение обучения и повышения квалификации экспертов Партнера, использующих PolyAnalyst для разработки Модулей	Нет	Да (проведение не более 2 курсов в год, рассчитанных на обучение одновременно не более 3 сотрудников за курс)
14.	Техническая поддержка по размещению PolyAnalyst на облачной инфраструктуре и поддержанию его работы	Нет	Да

Комиссия и распределение доходов по Партнерскому направлению

Доход, полученный Партнером от продажи Продуктов, распределяются между Сторонами, исходя из критериев, приведенных в таблице ниже:

№	Продукт	Партнер	Вендор
1.	Продукт 1	-%	-%
2.	Продукт 2	-%	-%
3.	Продукт n	-%	-%

Партнер обязуется информировать Вендор об актуальных стоимостях реализации Продуктов и уведомлять Вендор об изменениях ценовой политики по реализации Продуктов.

В случае, если при реализации Партнерского направления происходит продажа лицензии PolyAnalyst, Вендор оплачивает Партнеру комиссию в соответствии с условиями сотрудничества по Агентскому направлению.