

МОДЕЛЬ NEXUS

(PARTNERSHIP MODEL: NEXUS INFRASTRUCTURE)

Статус документа: Коммерческая рамочная модель

Примечание: Настоящий документ носит исключительно информационный и концептуальный характер и не является публичной офертой, инвестиционным предложением или юридическим обязательством. Все права и обязанности сторон определяются исключительно заключёнными договорами.

1. Общая модель

Модель Nexus предназначена для партнёров, способных обеспечить привлечение стратегических Лицензиатов (инвесторов / интеграторов) в экосистему Nexus.

Партнёр действует исключительно как источник делового контакта и не участвует в разработке, эксплуатации или управлении системой (если иное не согласовано отдельно).

Результатом успешного привлечения становится долгосрочное вознаграждение, привязанное к масштабу пользовательской базы привлечённого Лицензиата.

2. Роль партнёра

Партнёр:

- иницирует деловое знакомство Nexus с потенциальным Лицензиатом, а также оказывает содействие в организации и проведении переговоров, включая, но не ограничиваясь: предоставление вводных данных о проекте, организацию встреч, участие в обсуждении структуры сделки (без права принятия решений от имени Nexus);
- принимает на себя обязательства по подписанию полного пакета документов, включая NDA, Non-Compete, Агентский договор и иные соглашения, которые распространяются на всех участников сделки (в том числе на конечного Лицензиата), обеспечивая единый правовой режим;
- не вправе в одностороннем порядке определять или изменять условия лицензирования и коммерческие параметры сделки; все предложения по условиям сделки исходят от Nexus и носят рамочный характер; Партнёр может их рекомендовать Лицензиату, но не навязывать Nexus;
- не гарантирует заключение сделки и не несёт ответственности за решение Nexus о заключении или отказе от сделки;

- Nexus самостоятельно принимает окончательное решение о заключении сделки, выборе Лицензиата и условиях лицензирования. Партнёр не вправе влиять на это решение.

3. Механизм взаимодействия

- Партнёр инициирует контакт с потенциальным Лицензиатом и организует первую встречу / переговорную сессию.
- Стороны подписывают NDA, Non-Compete и Агентский договор, в котором фиксируются:
 1. срок эксклюзивного права Партнёра на работу с конкретным Лицензиатом;
 2. обязанность Партнёра предоставить не менее согласованного количества контактов и организовать встречи за установленный период;
 3. право Nexus расторгнуть соглашение в одностороннем порядке при отсутствии прогресса.
- Nexus проводит оценку Лицензиата, ведёт переговоры, определяет условия лицензирования.
- При достижении договорённостей заключается лицензионное соглашение с Лицензиатом.
- Партнёр обязан подписать те же документы, что и Лицензиат (NDA, Non-Compete, а также принять на себя обязательства, предусмотренные IP & Method Ownership Agreement в части, касающейся Партнёра), чтобы все участники сделки находились в едином правовом поле.
- Факт участия Партнёра фиксируется Агентским договором.
- Партнёр получает статус аффилированного участника по данной сделке с правом на вознаграждение, предусмотренное Агентским договором.

4. Экономическая модель вознаграждения

Вознаграждение партнёра носит характер повторяющегося дохода (recurring revenue) и рассчитывается по формуле:

10 000 рублей за каждые 1 000 активных пользователей (MAU) в год

Особенности модели:

- Вознаграждение не имеет верхнего ограничения;
- Доход масштабируется вместе с ростом пользовательской базы;
- Расчёт производится на основании верифицированных данных экосистемы Nexus;
- Выплаты осуществляются в соответствии с условиями договора.

5. Мультипартнёрская модель

Партнёр вправе привлекать неограниченное количество Лицензиатов. Каждое успешное привлечение формирует отдельный независимый поток вознаграждения. Совокупный доход партнёра складывается как сумма всех таких потоков.

6. Ограничения и условия

Партнёр:

- не получает никаких прав на интеллектуальную собственность Nexus;
- не участвует в распределении доходов внутри экосистемы;
- не получает доступа к пользовательским данным;
- не влияет на продуктовую или техническую архитектуру системы.

Вознаграждение зависит исключительно от факта заключения сделки, объёма активной пользовательской базы и соблюдения условий договора.

7. Юридическая модель

Отношения оформляются через:

- **NDA** (соглашение о неразглашении);
- **Агентский договор** (соглашение о привлечении партнёра);
- **Лицензионное соглашение** с Лицензиатом.

Nexus оставляет за собой право отказать в признании партнёрского участия при отсутствии подтверждённого факта привлечения, а также прекратить взаимодействие при нарушении условий соглашений.

8. Стратегическое значение модели

Модель позволяет партнёрам:

- диверсифицировать источники дохода;
- снизить зависимость от разовых контрактов;
- конвертировать деловые связи в долгосрочные финансовые потоки;
- участвовать в экосистемной цифровой экономике без операционного участия после заключения сделки.

9. Ключевая идея

Каждый привлечённый Лицензиат рассматривается как долгосрочный экономический актив. Партнёр формирует источник дохода, который масштабируется вместе с ростом экосистемы и сохраняет экономическую ценность в долгосрочной перспективе.

