

# СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЁРСТВО И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ NEXUS (TERM SHEET: STRATEGIC PARTNERSHIP & TECHNOLOGY LICENSING)

**Примечание:** Настоящий документ носит исключительно информационный характер и не является юридически обязывающим соглашением. Окончательные условия сотрудничества определяются в подписанных договорах (IP & Method Agreement, Architectural Regulation и др.).

## Раздел 1. Структура сделки и разграничение прав

### 1.1. Природа сделки

Сделка представляет собой стратегическое партнёрство, в рамках которого:

- Лицензиат получает полный операционный и корпоративный контроль над Экосистемой Nexus (управление, развитие, монетизация, партнёрства, привлечение инвестиций, продажа бизнеса, IPO).
- Вся прибыль Экосистемы остаётся у Лицензиата, за исключением роялти, предусмотренных настоящей моделью.
- Правообладатель не участвует в управлении и не имеет права вето.

**Ключевой принцип:** Лицензиат владеет бизнесом, Правообладатель владеет технологией (Методом).

### 1.2. Разграничение понятий

- **Метод Nexus** — архитектура, алгоритмы, протоколы и экономическая модель системы.
- **Экосистема Nexus** — коммерческая платформа, создаваемая и управляемая Лицензиатом.

Метод и Экосистема являются юридически независимыми объектами.

### 1.3. Управление

Лицензиат обладает полной автономией: стратегические и операционные решения, заключение договоров, привлечение партнёров, масштабирование, реорганизация. Правообладатель не вмешивается.

## 2. Поэтапная передача технологии

### Stage 1 (Оценочный)

- Передаётся базовая архитектурная концепция.
- Подписываются NDA, Non-Compete и пакет документов Stage 1.

### Stage 2 (Запуск экосистемы)

- **Передача материалов:** архитектура, необходимая для пилотного запуска (без права коммерческого использования до подписания пакета Stage 2).
- **Ознакомление и изучение:** Лицензиат изучает переданные материалы Stage 2, проводит внутреннюю оценку.
- **Подтверждение готовности и согласование:** Стороны обсуждают материалы, вносят уточнения (при необходимости).
- **Подписание пакета Stage 2:** стороны подписывают весь необходимый пакет документов Stage 2, включая Акт Stage 2, фиксирующий завершение этапа и переход к разработке.
- **Выплаты:** с даты подписания пакета Stage 2 начинается операционный транш — 640 000 рублей в месяц.

### Stage 3 (Полная экосистема)

- **Условия перехода:** подписан пакет Stage 2, начата выплата операционного транша, подтверждён запуск экосистемы (наличие первых активных пользователей).
- **Передача материалов Stage 3:** в течение 14 календарных дней после выполнения условий.
- **Оформление Stage 3:** стороны подписывают финальный пакет документов Stage 3.
- **Результат:** бессрочная лицензия, начисление роялти.

## Раздел 3. Экономическая модель и роялти

### 3.1. Роялти Правообладателю

- **6 000 рублей** за каждые 1 000 верифицированных MAU в год.
- **Кап:** 325 000 000 пользователей.
- **Индексация:** не более 10% в год (в пределах разумной инфляционной коррекции).

### 3.2. Операционный транш

640 000 рублей в месяц с даты Stage 2 (выплачивается из собственных средств Лицензиата до выхода на роялти). Индексируется не более 10% в год.

### 3.3. Отсрочка выплат

При временной недостаточности ликвидности у Экосистемы допускается отсрочка выплат на срок не более 90 дней при добросовестном ведении деятельности и отсутствии манипуляций. По истечении указанного срока задолженность считается просроченной и подлежит немедленному погашению.

### **3.4. Независимость от выручки**

Роялти начисляются исключительно на основании верифицированных MAU и не зависят от выручки, прибыльности или структуры затрат Лицензиата.

### **3.5. Непрерывность обязательств**

Обязательства по роялти следуют за бизнесом, сохраняются при продаже, реорганизации или смене собственника, не подлежат выкупу.

### **3.6. Валюта и курс**

- Базовая валюта расчёта — **рубли РФ**.
- При объективных и документально подтверждённых препятствиях для рублёвых платежей выплаты могут производиться в USD или EUR по выбору Правообладателя.
- Пересчёт — по курсу ЦБ РФ на дату платежа. Валютный риск несёт Лицензиат.

## **Раздел 4. Условия для Партнёра**

### **4.1. Роялти Партнёра**

- 10 000 рублей за каждые 1 000 верифицированных MAU в год (без потолка).

Обоснование ставки: партнёр получает не процент от выручки и не разовое вознаграждение, а долгосрочный пассивный доход за привлечение Лицензиата и сопровождение сделки.

### **4.2. Природа и срок выплат**

- Вознаграждение носит характер повторяющегося дохода — выплачивается, пока работает Экосистема и есть MAU.
- Выплаты осуществляются ежеквартально, синхронно с выплатой роялти Правообладателю.

### **4.3. Прямые права Партнёра**

- Партнёр имеет прямое требование к Лицензиату о выплате вознаграждения.
- Партнёр вправе получать отчётность о MAU и проводить аудит расчётов.

#### **4.4. Сохранение выплат**

Партнёр сохраняет право на вознаграждение в отношении Лицензиатов, привлечённых в период действия договора, в течение 24 месяцев после его прекращения.

#### **4.5. Защита от манипуляций**

Запрещено искусственное занижение MAU, вывод пользовательской базы, изменение методики расчёта в ущерб Партнёру.

## **Раздел 5. Защита технологии**

### **5.1. Запрет на обход**

Запрещено воспроизведение архитектуры, логики или функциональной механики Метода независимо от формы реализации.

### **5.2. Конфиденциальность**

- Ноу-хау и коммерческая тайна — бессрочно.
- Иная информация — до 15 лет.

### **5.3. Non-compete**

Лицензиат обязуется не создавать конкурирующие решения, воспроизводящие Метод:

- в течение срока действия лицензии;
- после прекращения — в части защиты ноу-хау.

### **5.4. Доказательная база**

Используются депонирование материалов, хэширование и фиксация временных меток (escrow).

## **Раздел 6. Аудит и исполнение**

### **6.1. Аудит**

Правообладатель и Партнёр вправе проводить аудит (не чаще 1 раза в год). При отклонении более 5% расходы на аудит несёт Лицензиат.

## **6.2. Существенные нарушения**

- умышленное занижение MAU;
- отказ в аудите;
- нарушение конфиденциальности;
- создание конкурирующей системы.

## **6.3. Последствия**

- начисление пени (0,05% в день, не более 10% от суммы задолженности);
- приостановка лицензии;
- расторжение;
- взыскание убытков.

## **Раздел 7. Права Лицензиата**

- Полная коммерческая автономия.
- Свобода монетизации.
- Право интеграции сторонних технологий.
- Самостоятельное финансирование (Правообладатель не участвует).

## **Раздел 8. Корпоративные изменения**

### **8.1. Продажа бизнеса**

Разрешена. Обязательства по роялти переходят к правопреемнику.

### **8.2. Банкротство**

Обязательства по лицензии сохраняются в пределах применимого права и процедур банкротства. Правообладатель уведомляется в установленный срок.

## **Раздел 9. Срок и прекращение**

- Лицензия действует бессрочно при использовании Метода.
- Лицензиат может выйти, уведомив за 30 дней.
- При сохранении использования Метода роялти обязательны.

## **Раздел 10. Экономическая и инвестиционная логика**

Использование Метода Nexus обеспечивает:

- **Полный контроль над бизнесом** при отсутствии операционного вмешательства.
- **Предсказуемую нагрузку на единицу пользователя** — модель масштабируется пропорционально росту аудитории.
- **Масштабируемую модель**, привязанную к MAU, а не к затратам или прибыли.
- **Структурированную защиту технологии**, исключающую копирование.
- **Готовность к инвестициям и M&A** за счёт прозрачной модели прав.

## Раздел 11. Заключительные положения

### 11.1. Приоритет

Окончательные условия определяются Лицензионным соглашением, IP & Method Agreement и Architectural Regulation.

### 11.2. Применимое право и арбитраж

- Применимое право — по месту регистрации Оператора экосистемы (РФ или DIFC/OAЭ), фиксируется на дату заключения.
- Арбитраж: МКАС (Москва) или DIAC (Дубай) в зависимости от применимого права.
- Язык — русский.

### 11.3. Характер документа

Документ носит информационный характер, не создаёт обязательств и не является офертой.

## ПОДПИСИ

Правообладатель

Лицензиат

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(Подпись, ФИО)

(Подпись, ФИО)

М.П.

М.П.