

ДОГОВОР № _____ о партнёрстве по дистрибуции ИИ-технологии / ИИ-решения (маркетинг, продажи и внедрение)

г. _____

«__» _____ 20__ г.

Акционерное общество «Ай Ти Сфера» (далее — Интегратор, ИИ-корпорация, Корпорация искусственного интеллекта), в лице директора Пана Алексея Сергеевича, действующего на основании Решения № 26/08-26 единственного акционера от 26 августа 2026 г., с одной стороны, и

_____, (далее — Вендор), в лице _____, действующего на основании _____, с другой стороны, совместно именуемые Стороны, заключили настоящий Договор о нижеследующем.

1. Термины

Продукт — ИИ-технология, ПО, модель, платформа и/или ИИ-решение Вендора, указанное в п. 2.2. Заказчик — лицо, заинтересованное во внедрении/приобретении Продукта. Лид — контакт и сведения о потребности Заказчика, полученные в т.ч. с мероприятий и иных каналов Интегратора. Заказ — возмездный договор (лицензия, подписка, внедрение, сопровождение, поставка) в отношении Продукта, возникший при содействии Интегратора. Матрица мероприятий — перечень ключевых отраслевых и деловых событий, на которых Интегратор размещает стенд. Стенд — экспозиция Интегратора на мероприятии Матрицы. Подкаст — видеоподкасты и иные медиаформаты Интегратора.

2. Предмет

2.1. Вендор передаёт Интегратору неисключительное право на территории Российской Федерации и государств — членов ЕАЭС (если иное не указано: _____) брать Продукт в дистрибуцию: продвигать, продавать, заключать сделки от своего имени и/или содействовать прямым сделкам Заказчик-Вендор, а также внедрять Продукт у Заказчиков. Право собственности и исключительные права на Продукт остаются у Вендора.

2.2. Продукт (наименование, версия/редакция): _____.

2.3. Экономический смысл модели: Вендор участвует в стенде и медиаканалах Интегратора за долю затрат и получает поток Лидов и Заказов существенно больший, чем при отдельном стенде, при существенно меньших затратах. Интегратор обеспечивает обработку Лидов, аудит потребностей и маршрутизацию на Продукт при наличии соответствующей потребности.

3. Обязанности Интегратора

3.1. Вести маркетинг, продажи и внедрение Продукта в рамках своей партнёрской линейки. 3.2. Включать Продукт в коммерческие предложения Заказчикам при соответствии потребности. 3.3. Мероприятия. Обеспечивать участие Вендора в Матрице ключевых мероприятий на Стенде Интегратора (логотип, материалы, демо при наличии, представление Продукта командой стенда). 3.4. Лиды. Обеспечивать автоматическую/регламентную обработку Лидов с мероприятий: фиксацию, аудит потребности, квалификацию и перенаправление Заказчика на Продукт Вендора при соответствии потребности; передачу Вендору квалифицированных Лидов в согласованном канале (CRM/таблица/почта) в срок не позднее 10 (десяти) рабочих дней после мероприятия, если иной срок не согласован письменно. 3.5. Подкасты. Продвигать Продукт, бренд Вендора и личность фаундера/спикера Вендора в видеоподкастах Интегратора в согласованном объёме (не менее ____ выпусков в период действия Договора, если поле заполнено; иначе — по отдельному графику). 3.6. Не разглашать ноу-хау Вендора сверх необходимого для продаж и внедрения. 3.7. По запросу Вендора не чаще одного раза в квартал предоставлять сводку по Лидам и статусам Заказов.

4. Обязанности Вендора

4.1. Предоставить Интегратору правомерную возможность дистрибуции и внедрения Продукта (лицензии, NFR/демо, документация, презентации, прайс, условия SLA). 4.2. Обеспечить обучение команды Интегратора (не менее ____ часов / по факту запуска). 4.3. Оказывать вторую/экспертную линию поддержки по Продукту в разумный срок. 4.4. Своевременно сообщать об изменениях Продукта, цен, лицензионной политики. 4.5. Участвовать в Стенде и Подкастах: материалы, спикер, согласование тезисов в срок не позднее 5 рабочих дней. 4.6. Оплатить долю затрат на Стенд согласно разделу 5. 4.7. По прямым сделкам с Заказчиком, возникшим при содействии Интегратора, раскрывать сумму Заказа и уплачивать вознаграждение Интегратора по п. 6.2. Скрытие прямой сделки — существенное нарушение.

5. Маркетинг. Стенд и подкасты

5.1. Ключевой вид маркетинга — участие Вендора в Матрице мероприятий на Стенде Интегратора. Доля Вендора в затратах на конкретное мероприятие составляет ____ % стоимости Стенда (аренда площади/конструкции и обязательные платежи организатору; перечень затрат — в заявке/счёте Интегратора). Счёт выставляется до мероприятия; оплата — в течение 5 рабочих дней, если иное не указано в счёте. Неоплата доли даёт Интегратору право не размещать Вендора на данном Стенде.

5.2. Матрица на период Договора (можно дополнять письменно / по e-mail): _____.

5.3. Второй ключевой вид маркетинга — продвижение Продукта, бренда и личности фаундера Вендора в видеоподкастах Интегратора. Права на запись выпуска принадлежат Интегратору; Вендор сохраняет права на свои товарные знаки и может использовать выпуск в своих каналах с указанием Интегратора. 5.4. Стороны исходят из того, что модель «доля Стенда + медиа Интегратора + обработка Лидов» заменяет Вендору отдельный стенд и даёткратно больший охват Лидов прикратно меньших затратах; конкретные KPI не являются условием действительности Договора, если не согласованы отдельно.

6. Вознаграждение и порядок расчётов

6.1. Модель «деньги на счёт Интегратора». Если оплата Заказчика поступает на счёт Интегратора (Интегратор — сторона договора с Заказчиком / агент с приёмом платежей), вознаграждение Вендора составляет 50% (пятьдесят процентов) суммы Заказа (без НДС, если применимо — см. п. 6.4). Остальные 50% остаются Интегратору (маркетинг, продажи, внедрение, сопровождение сделки). Выплата Вендору — в течение 10 рабочих дней с даты поступления денег от Заказчика на счёт Интегратора (пропорционально фактически полученному, включая авансы и поэтапную оплату).

6.2. Модель «прямая сделка Вендор-Заказчик». Если договор и оплата идут напрямую Вендору, Вендор удерживает 70% (семьдесят процентов) суммы Заказа, а Интегратору уплачивает 30% (тридцать процентов) в течение 10 рабочих дней с даты поступления денег Вендору (пропорционально фактически полученному). Вендор направляет Интегратору копию договора/счёта и платёжки по запросу.

6.3. Содействие Интегратора предполагается, если Заказчик: (а) получен как Лид Интегратора; и/или (б) пришёл со Стенда, Подкаста, сайта, рассылки, встречи Интегратора; и/или (в) письменно/в CRM зафиксирован как введённый Интегратором. Срок «привязки» Лида — 12 месяцев с передачи/фиксации, если иное не согласовано.

6.4. Сумма Заказа для расчёта % — цена без НДС (если Сторона плательщик НДС) либо полная сумма, если НДС не выделяется; валюта — рубли РФ, если оплата в валюте — по курсу ЦБ РФ на дату поступления. 6.5. В вознаграждение Вендора по п. 6.1 не входят работы Интегратора сверх стандартного внедрения, если они отдельно тарифицируются Заказчику (кастом, интеграции, аудит) — такие работы остаются Интегратору на 100%, если иное не указано в спецификации. 6.6. Зачёт встречных требований допускается по письменному согласию. 6.7. Командировочные, сертификации, лицензии третьих лиц, облачная инфраструктура Продукта — по отдельным счетам, если не включены в Заказ.

7. Интеллектуальная собственность и данные

7.1. Исключительные права на Продукт — у Вендора. Интегратор получает право использования в объёме, необходимом для дистрибуции, демо, внедрения и сопровождения. 7.2. Бренд, фирменный стиль и медиа ИИ-корпорации — у Интегратора; Вендор использует их только в рамках согласованных материалов. 7.3. Лиды, собранные Интегратором, — клиентская база Интегратора; Вендор использует их исключительно для исполнения Заказов по Продукту и не перепродаёт третьим лицам. 7.4. Персональные данные обрабатываются Сторонами как самостоятельные операторы (или по поручению — если заключено) в соответствии с 152-ФЗ. 7.5. Конфиденциальная информация охраняется в течение срока Договора и 3 лет после.

8. Ответственность, срок, прочее

8.1. Сторона возмещает прямой документально подтверждённый ущерб. Упущенная выгода не возмещается, кроме умышленного сокрытия прямой сделки (п. 4.7): тогда неустойка 20% сокрытой суммы Заказа плюс сумма по п. 6.2. 8.2. Форс-мажор — по ст. 401 ГК РФ. 8.3. Договор вступает в силу с даты подписания и действует 12 месяцев с автопродлонгацией на тот же срок, если за 30 дней до окончания нет письменного отказа. 8.4. Расторжение — письменно за 30 дней; расчёты по уже возникшим Заказам и оплаченным долям Стенда сохраняются. 8.5. Изменения — в письменной форме, включая обмен подписанными сканами по e-mail: Интегратор info@aiskolkovo.ru / Вендор _____. 8.6. Споры — переговоры 15 календарных дней, затем суд по месту нахождения Интегратора. 8.7. Договор составлен в 2 экземплярах равной силы. Неотъемлемые приложения (при наличии): №1 Продукт/прайс; №2 Матрица мероприятий. 8.8. Договор не делает Стороны товарищами и не создаёт трудового отношения.

9. Реквизиты и подписи сторон

ИНТЕГРАТОР АО «Ай Ти Сфера» Корпорация искусственного интеллекта ИНН 9710065908 КПП 771001001 ОГРН 1187746722635 от 01.08.2018 Юр. адрес: 123056, Москва, М.О. Пресненский, ул. Грузинский Вал, д. 26, стр. 3, пом. 1/1 Факт. адрес: 121205, Москва, ИЦ «Сколково», Большой бульвар, д. 42, стр. 1, офис 2230 р/с 40702810120000360755 Банк: ООО «Банк Точка» к/с 30101810745374525104 БИК 044525104 e-mail: info@aiskolkovo.ru тел. +7 995 468-71-00 Директор _____ / Пан А.С. / М.П.	ВЕНДОР _____ _____ ИНН _____ КПП _____ ОГРН / ОГРНИП _____ Адрес: _____ _____ р/с _____ Банк _____ к/с _____ БИК _____ e-mail _____ тел. _____ _____ _____ подпись _____ Ф. И. О. М.П.
--	---