

# Коммерческая политика

МИТРА

v.1.02 от 01.05.24

г. Москва

## ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

**Компания** – ООО «РусМедСофт», создающая программное обеспечение МИТРА, реализующее лицензий на его использование, а также оказывающая услуги, связанные с разработкой, модернизацией, внедрением, технической и сервисной поддержкой программного обеспечения.

**Партнер** – юридическое лицо, зарегистрированное на территории Российской Федерации или в других юрисдикциях, осуществляющее закупку Программного обеспечения, а также Услуг или Оборудования ООО «РусМедСофт» на условиях лицензионного договора с целью последующей их реализации Конечным пользователям, в том числе в рамках закупок для государственных нужд.

**Программное обеспечение** - программное обеспечение (далее ПО), разработанное ООО «РусМедСофт» и передаваемое Партнеру по лицензионному договору экземпляров (копий) компьютерных программ.

**МИТРА** – промежуточное программное обеспечение (Middleware service) и драйверы для подключения широкого спектра медицинского оборудования к информационным системам и сервисам в сфере здравоохранения. Состоит вместе или по отдельности из следующих компонент: интеграционная платформа, менеджер устройств, менеджер устройств в аппаратном исполнении, Service Development Kit (SDK), драйверы.

**Лицензионный договор** – рамочный договор на поставку лицензий, заключаемый между Компанией и Партнером. Заключается на 1 календарный год с возможностью автоматической пролонгации, если иная воля не будет изъявлена Компанией или Партнером.

**Лицензия** – право подключения одного медицинского прибора к информационной системе посредством программного обеспечения и драйвера МИТРА в интересах и на территории Конечного пользователя, указанного в Заявке к Лицензионному договору.

**Конечный пользователь** – орган исполнительной власти, медицинская или иная организации, в которые производится Продажа (передача) Партнером Программного обеспечения и/или услуг Компании.

**Заявка** – заказ программного обеспечения и драйверов для подключения конкретных экземпляров медицинского оборудования Конечного пользователя к информационной системе Партнера. Формируется на основании заключенного лицензионного договора между Компанией и Партнером.

**Услуги** – выполняемые Компанией действия по поставке Лицензий, а также действия, включенные в лицензионный платеж. Такие как: консультации специалистов Партнера по развертыванию, настройке и поддержанию работоспособности ПО, его обновление, предоставление инструкций по подключению оборудования, гарантийная поддержка.

## 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

### 1.1 Цель Политики

Настоящая Политика является локальным нормативным актом ООО «РусМедСофт», обязательным для исполнения всеми сотрудниками Компании, задействованными в установлении и поддержании договорных отношений между Компанией и Партнерами.

Целью настоящей Политики является установление четких и прозрачных критериев при работе Компании с Партнерами.

### 1.2 Принципы Политики

Политика опирается на следующие принципы:

- 1) Честное и добросовестное партнерство, направленное на установление и поддержание долгосрочных взаимовыгодных условий сотрудничества;
- 2) Защита интересов Партнеров и их коммерческой тайны;
- 3) Предоставление равных технологических возможностей Партнерам;
- 4) Единый подход к определению коммерческих и технологических условий поставки и оплаты для всех Партнеров;
- 5) Единый подход к ценообразованию для всех Партнеров;
- 6) Стандартные формы договоров.

### 1.3 Область применения

Положения настоящей Политики применяются на территории Российской Федерации и других юрисдикций, в которых находится Партнер.

Коммерческая политика применяется к ПО, Оборудованию и Услугам, включенным в прайс-лист и поставляемым Компанией, но не распространяется на лицензии программного обеспечения и услуги сторонних разработчиков ПО, производителей оборудования и Партнеров.

## 2. ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ

### 2.1 Модель взаимодействия

Программное обеспечение МИТРА, а также драйверы поставляются Партнеру в рамках Лицензионного договора по модели White Label. Для Конечного пользователя МИТРА является частью продукта, сервиса или автоматизированной информационной системы Партнера.

Оказание услуг Конечному пользователю по физическому подключению медицинского оборудования к информационной системе находятся в зоне ответственности Партнера и не входят в условия Лицензионного договора.

Дополнительное оборудование (в том числе кабели), необходимое для физического подключения устройств не входят в лицензионный платеж и закупаются Партнером самостоятельно в рамках его отношений с Конечным пользователем.

Компания не вступает в контакт с Конечным пользователем без согласования с Партнером. Такой контакт при необходимости организовывается

Партнером по инициативе Партнера. Исключение составляет проверка правомерности использования программного продукта МИТРА у Конечного пользователя на соответствие условиям Лицензионного договора.

По отдельному запросу Партнера Компания может принять участие в проведении пресейла для Конечного пользователя.

Компания может оказать услуги по физическому подключению медицинского оборудования к информационной системе Партнера на основании отдельного договора на оказание таких услуг, который предусматривает отдельную оплату оказываемых услуг в согласованном объеме.

## 2.2 Порядок заключения договора

Лицензионный договор между Компанией и Партнером может быть заключен после проведения тестовых испытаний работы ПО МИТРА в связке с прикладным программным продуктом, сервисом или автоматизированной системой Партнера. Порядок проведения тестовых испытаний зафиксирован в Регламенте проведения тестовых испытаний интеграционного взаимодействия с Менеджером устройств. Консультирование Партнера по вопросам интеграции и тестовые испытания проводятся Компанией на безвозмездной основе.

## 2.3 Способы реализации Сублицензий Партнером

Компания не регулирует способы и стоимость реализации Сублицензий Конечному потребителю. Партнер вправе:

- 1) Передать Сублицензии Конечному потребителю по договору Сублицензии;
- 2) Включить стоимость Лицензии в состав оказываемой услуги по подключению оборудования;
- 3) Включить стоимость Лицензии в состав услуг по внедрению собственного прикладного программного продукта, автоматизированной системы, сервиса и т.д.;
- 4) Включить стоимость Лицензии в состав сервисного платежа за использование собственного прикладного программного продукта Конечным потребителем;
- 5) Реализовать Лицензию иными способами, не противоречащими законодательству РФ и других юрисдикций, в которых осуществляется сделка с Конечным пользователем.

## 2.4 Стоимость Программного обеспечения

Менеджер устройств предоставляется Партнеру бесплатно и не может быть передан Партнером Конечному пользователю за финансовое вознаграждение.

Стоимость драйвера для подключения одного лабораторного анализатора на территории Конечного пользователя, указанного в Заявке, составляет 30 000 (тридцать тысяч) рублей.

Стоимость драйвера для подключения одного реанимационного или анестезиологического прибора на территории Конечного пользователя, указанного в Заявке, составляет 50 000 (пятьдесят тысяч) рублей.

Стоимость драйвера для подключения одного прибора функциональной диагностики на территории Конечного пользователя, указанного в Заявке, составляет 20 000 (двадцать тысяч) рублей.

Лицензии и услуги Компании не облагаются НДС в связи с применением Компанией упрощенной системы налогообложения в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации.

Компания оставляет за собой право пересмотра стоимости Лицензий и оказываемых услуг с письменным уведомлением Партнеров и последующим отражением актуальной стоимости в Коммерческой политике.

## 2.5 Подключаемое оборудование

Список моделей поддерживаемого (подключаемого) Программным обеспечением Компании медицинского оборудования находится в соответствующих разделах на сайте Компании:

<https://mitra.tools/ru/solutions/laboratornaya-diagnostika>

<https://mitra.tools/ru/solutions/anesteziologiya-i-intensivnaya-terapiya>

Полный список поддерживаемого оборудования может быть выслан Партнеру по отдельному запросу.

Если интересующее Партнера устройство отсутствует в списке оборудования, Программное обеспечение (Драйвер) может быть разработано Компанией на основании Заявки. Сроки разработки Драйвера варьируются от 3 до 10 рабочих дней в зависимости от прибора при условии наличия физического или дистанционного доступа к прибору. Компания не взимает оплату за оказание услуг по разработке Драйвера для подключения новой модели медицинского прибора, но Партнером оплачивается полная стоимость Лицензии при его получении. Исключительное право на разработанное программное обеспечение остается за Компанией.

## 2.6 Сопутствующие услуги

В стоимость Лицензии на программный продукт включены следующие сопутствующие материалы и услуги:

- 1) Инструкция по установке Программного обеспечения;
- 2) Инструкция по подключению медицинского прибора;
- 3) Дистанционная консультация специалистов Партнера по подключению медицинского прибора, реализуемая следующими способами: мессенджер, видеосвязь, телефон;
- 4) Доработка переданного Программного обеспечения для обеспечения его работоспособности при необходимости, а также устранение ошибок в программном коде, если таковые возникнут;

- 5) Поддержка работоспособности Программного обеспечения на протяжении 12 (двенадцати) месяцев с момента передачи Лицензии.

Для возможности планирования времени специалиста Компании, оказывающего сопутствующие услуги, Партнер обязуется согласовывать с Компанией дату и время работы специалиста на объекте Конечного пользователя с целью осуществления подключения медицинских приборов не позднее, чем за сутки до планируемого выезда.

#### 2.7 Оказание услуг по подключению оборудования

Стоимость оказания услуг по подключению медицинского оборудования рассчитывается исходя из стоимости человеко-часа работы специалиста Компании. Стоимость человеко-часа составляет 10 000 (десять тысяч) рублей.

Выезд на один объект Конечного пользователя в пределах г. Москва и Московской области оплачивается как 8 (восемь) часовая рабочая смена вне зависимости от количества запланированных к подключению медицинских устройств на объекте Конечного пользователя.

Возможность подключения медицинского оборудования в других регионах Российской Федерации и иных странах согласовывается отдельно.

Услуги по подключению оборудования оказываются на основании отдельного договора на оказание таких услуг, который предусматривает отдельную оплату оказываемых услуг в согласованном объеме.

#### 2.8 Условия и порядок оплаты

Компания устанавливает равные и одинаковые для всех Партнеров условия оплаты по Лицензионным договорам.

Оплата по каждой Заявке составляет 100 (сто) процентов стоимости передаваемых Лицензий по каждой Заявке и перечисляется на расчетный счет Исполнителя в течение 10 (десяти) рабочих дней после подписания Сторонами Акта о передаче Лицензии по соответствующей Заявке на основании выставленного Исполнителем оригинала счета.

#### 2.9 Гарантийная и техническая поддержка

Срок гарантийной поддержки на Программное обеспечение и Драйверы составляет 12 (двенадцать) месяцев с момента передачи Лицензии.

В рамках гарантийной поддержки Компания оказывает следующие услуги:

- 1) Устранение выявленных в ходе эксплуатации Программного обеспечения дефекты, мешающих его корректному функционированию;
- 2) Передачу Партнеру патчей и обновлений для установленного у Конечного пользователя Программного обеспечения;
- 3) Оказание специалистам Партнера консультаций, связанных с функционированием переданного по Лицензионному договору Программного обеспечения, установкой патчей и обновлений;

- 4) Предоставление Драйвера для новой модели лабораторного анализатора в случае его замены Конечным пользователем на аналогичный прибор, используемый для тех же целей.

Техническая поддержка оказывается Компанией по окончании гарантийного срока на основании отдельного договора, заключенного с Партнером. В техническую поддержку входят все перечисленные выше услуги, входящие в гарантийную поддержку. Стоимость оказания технической поддержки установлена Компанией в размере 30% в год от стоимости переданных Лицензий.

#### 2.10 Прекращение отношений с Партнером

Компания вправе досрочно расторгнуть договоры с Партнером в случае выявления нарушения Партнером условий, предусмотренных настоящей Политикой или Лицензионным договором.

#### 2.11 Информационная политика

Компания оставляет за собой право публикации на собственном информационном ресурсе (сайте, блоге) информации о технологической совместимости с продуктом Партнера и реализованных на базе ПО МИТРА кейсах. Текст такой публикации в обязательном порядке согласовывается с Партнером во избежание противоречий с информационной политикой и маркетинговыми активностями Партнера.

Совместные маркетинговые активности, такие как публикация информации о взаимодействии в публичных СМИ и ресурсах экспертных сообществ происходит после обязательного согласования Сторонами текста такой публикации.

### **3. ПОРЯДОК ПРИНЯТИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ**

Настоящая Политика и изменения к ней утверждаются Генеральным директором Компании. Настоящая Коммерческая политика вступает в силу с даты утверждения Генеральным директором Компании.

Компания вправе вносить изменения в настоящую Политику, утверждая её новую редакцию. Новые редакции настоящей Политики вступают в силу с даты их утверждения Генеральным директором Компании.

Компания доводит до сведения Партнеров условия сотрудничества в соответствии с настоящей Политикой при поступлении соответствующего письменного обращения/заявления со стороны Партнера. Об изменениях настоящей Коммерческой политики действующие Партнеры уведомляются посредством направления им обновленной Политики.