IT-ONE

МОСКВА,
УЛ. ГОДОВИКОВА, 9С17,
129085

INFO@IT-ONE.RU
IT-ONE.RU

УТВЕРЖДЕНО
Генеральный директор ООО «ИТ1»



_____ К.И. Хрушков
«19» октября 2026 г.

Описание тарифной политики и порядка формирования стоимости программного обеспечения «E-Consent Portal»

2026 г.
г. Москва

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ 3
2. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ 4
3. МОДЕЛЬ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ 5
4. ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СТОИМОСТЬ 6
5. ТАРИФНЫЕ ПЛАНЫ 7
6. СОСТАВ БАЗОВОЙ ЛИЦЕНЗИИ И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ 8
7. ПОРЯДОК ИЗМЕНЕНИЯ СТОИМОСТИ 10
8. СКИДКИ И СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ 11
9. НАЛОГИ И ПОРЯДОК ОПЛАТЫ 12
10. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ 13

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Настоящий документ (далее — Политика) является внутренним нормативным документом ООО «ИТ1» (далее — Компания, Правообладатель) и устанавливает единые корпоративные стандарты формирования стоимости, предоставления прав использования и оказания сопутствующих услуг в отношении программы для ЭВМ «E-Consent Portal» (далее — Программа).

1.2. Политика обязательна для исполнения всеми структурными подразделениями Компании. Документ разработан с учетом требований гражданского законодательства Российской Федерации, рыночной стратегии Компании, а также критериев раскрытия информации, необходимых для целей государственной аккредитации и включения ПО в Единый реестр российских программ для электронных вычислительных машин и баз данных (Минцифры России).

1.3. Стоимость использования Программы формируется исходя из количества субъектов данных (пациентов/клиентов), чьи согласия обрабатываются в системе, выбранного тарифного уровня, срока предоставления прав, состава технической поддержки и объема дополнительных услуг.

2. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ

Тарифная политика по Программе основана на следующих принципах:

- **Прозрачность и единообразие** — ценообразование является понятным и предсказуемым. Все цены публикуются в открытом доступе. Единые подходы исключают субъективизм и неавторизованное ценообразование со стороны менеджеров.
- **Дифференциация и стимулирование** — стоимость определяется исходя из объема прав использования и количества пользователей. Тарифные планы построены так, чтобы поощрять выбор более емких пакетов за счет снижения средней стоимости на одного пользователя (эффект масштаба).
- **Рыночная обоснованность и маржинальность** — тарифы регулярно анализируются на предмет соответствия конкурентной среде и обеспечивают плановый уровень прибыльности при сохранении конкурентоспособности.
- **Учет жизненного цикла продукта** — на этапах запуска могут применяться промо-тарифы, на этапах зрелости — ценностное ценообразование с многоуровневыми сетками.
- **Актуальность** — цены пересматриваются с учетом рыночной ситуации, но не чаще одного раза в календарный год (за исключением форс-мажорных обстоятельств).

3. МОДЕЛЬ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Коммерциализация Программы осуществляется следующими способами:

3.1. Предоставление права использования Программы на условиях простой (неисключительной) лицензии.

3.2. Оказание услуг по базовой и расширенной технической поддержке (SLA).

3.3. Оказание дополнительных услуг и работ по модели FixPrice (фиксированная цена за заранее определенный объем работ) или через часовые пакеты.

3.4. Выполнение работ по модификации, доработке и интеграции Программы под потребности конкретного Заказчика (Лицензиата).

4. ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СТОИМОСТЬ

4.1. **Единица тарификации** – базовой измеримой величиной является **1 (один) субъект данных** (пациент, клиент, участник исследования) – физическое лицо, чье информированное согласие (или иной документ) создается, хранится, подписывается или управляется в системе в рамках отчетного периода.

4.2. **Минимальный пакет (min Pack)** – минимально допустимое количество субъектов данных для приобретения лицензии. Для Программы «E-Consent Portal» минимальный пакет составляет **50 субъектов данных**. Приобретение лицензии на меньшее количество допускается только по индивидуальному согласованию с Генеральным директором Компании.

4.3. **Срок использования** – минимальный срок лицензирования составляет 12 (двенадцать) месяцев.

4.4. **Тарифный уровень** – градация по сегментам (Стартовый, Бизнес, Корпоративный, Премиум), влияющая на стоимость единицы тарификации.

5. ТАРИФНЫЕ ПЛАНЫ

Стоимость лицензии рассчитывается исходя из количества пользователей.

Налогообложение: Цена указана без НДС (освобождено от НДС на основании п. 26 ст. 149 НК РФ при наличии включения ПО в Единый реестр российских программ).

Тарифный уровень	Диапазон пользователей	Стоимость за 1 пользователя / мес. (руб.)	Стоимость за 1 пользователя / год (руб.)	Минимальная стоимость пакета / год (руб.)
Стартовый (min Pack)	1 – 50	1 000	12 000	12 000 × кол-во польз.
Бизнес	51 – 100	900	10 800	10 800 × кол-во польз.
Корпоративный	101 – 500	800	9 600	9 600 × кол-во польз.
Премиум	500 и более	650	7 800	7 800 × кол-во польз.

Примечание: В случае, если фактическое количество субъектов данных, чьи согласия обрабатываются Лицензиатом, превышает оплаченный лимит, Лицензиат обязан в течение 10 рабочих дней докупить соответствующее количество лицензий (субъектов) до актуального фактического объема.

6. СОСТАВ БАЗОВОЙ ЛИЦЕНЗИИ И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ

6.1. Базовая лицензия включает:

- Право использования ПО сроком на 12 месяцев.
- Базовый набор шаблонов форм информированного согласия (согласно утвержденному Компанией перечню).
- Первичное обучение: онлайн-воркшоп (4 часа) по знакомству с интерфейсом, настройке дашбордов и работе с отчетами.

6.2. Дополнительные услуги и работы (Модель FixPrice)

Услуги, не входящие в стоимость лицензии и не подлежащие включению в Реестр отечественного ПО, оплачиваются отдельно по смете/дополнительному соглашению на основании согласованного Технического задания (ТЗ):

Вид работ / услуг	Базовая стоимость (руб.)	Примечание
Разработка новых интеграций (подключение источников данных)	от [сумма]	Зависит от сложности интеграции; расчет после согласования ТЗ
Доработка и добавление пользовательских форм согласий / сложных сценариев подписания	от [сумма] за единицу	По ТЗ клиента; оценка после формирования требований
Расширенная техническая поддержка (после первого года)	[сумма] руб. за день работы	Дополнительно оплачиваются командировочные расходы

6.3. Пакеты технической поддержки (со второго года использования)

Услуга	Пакет «Стандартный»	Пакет «Расширенный»
Стоимость в год	18% от стоимости лицензий	22% от стоимости лицензий
Консультации, исправление дефектов, обновления	✓	✓
Ежеквартальный health-check инсталляции	✓	✓
Выделенный сервис-менеджер	✓	✓
Приоритетная обработка запросов на доработки	–	✓
Сокращенный цикл оценки задач на доработки	–	✓
Часы разработки в составе пакета (по карте ставок)	–	60 ч.

Услуга	Пакет «Стандартный»	Пакет «Расширенный»
Ежемесячный статус-колл по плану доработок	—	✓

*Примечание: В дополнение к модели FixPrice Лицензиату могут быть предложены **часовые пакеты** — предоплаченный резерв инженерных часов на доработки, расходуемых по утвержденной Компанией карте ставок в течение 12 месяцев.*

7. ПОРЯДОК ИЗМЕНЕНИЯ СТОИМОСТИ

7.1. Стоимость использования Программы может быть изменена в случаях: изменения рыночных условий, налоговой нагрузки, перехода продукта на новую стадию жизненного цикла или изменения стратегических целей Компании.

7.2. Изменение стоимости лицензий применяется только к новым лицензионным договорам и не затрагивает уже заключенные соглашения.

7.3. Об изменении стоимости Компания уведомляет Лицензиатов путем публикации обновленных приложений на официальном сайте не позднее чем за 30 (тридцать) календарных дней до вступления изменений в силу.

8. СКИДКИ И СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ

8.1. Правообладатель вправе предоставлять заказчикам скидки при оплате за длительный период, подключении нескольких модулей или увеличении количества субъектов данных.

8.2. Предоставление индивидуальных скидок допускается исключительно по решению Генерального директора или Коммерческого директора Компании на основании служебной записки.

8.3. Максимальный размер индивидуальной скидки не может превышать 20% от базовой стоимости, указанной в прайс-листе.

8.4. Для крупных заказов (свыше 500 субъектов данных) и долгосрочных контрактов (от 3 лет) допускаются индивидуальные условия по согласованию с Коммерческим директором.

9. НАЛОГИ И ПОРЯДОК ОПЛАТЫ

9.1. Стоимость Программы указывается в российских рублях (руб.).

9.2. Налогообложение: Освобождено от НДС на основании п. 26 ст. 149 НК РФ.

9.3. Стандартные условия оплаты: 100% (сто процентов) предоплата в течение 5 (пяти) календарных дней с даты выставления счета, либо постоплата в течение 5 дней с даты подписания акта приема-передачи права использования (в зависимости от условий конкретного договора).

9.4. Право использования ПО возникает у Лицензиата с момента поступления денежных средств на расчетный счет Лицензиара и предоставления доступов (ключей активации, учетных записей).

9.5. Оплата может осуществляться единовременным платежом или поэтапно (для крупных заказов по индивидуальному графику с сохранением принципа 100% предоплаты за каждый период).

10. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

10.1. Настоящее описание тарифной политики применяется при формировании стоимости Программы и связанных с ней услуг.

10.2. Актуальная редакция Политики и всех приложений размещается на официальном сайте Компании в сети Интернет.

10.3. Компания обеспечивает обработку персональных данных пользователей и субъектов данных ПО в соответствии с Федеральным законом от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных».

10.4. Во всем остальном, что не урегулировано настоящей Политикой, стороны руководствуются действующим законодательством Российской Федерации и условиями конкретного лицензионного договора.

10.5. Настоящая Тарифная политика вступает в силу с даты ее утверждения Генеральным директором ООО «ИТ1» и действует бессрочно до момента утверждения ее новой редакции. Пересмотр, изменение условий настоящей Политики, а также ее отмена осуществляются приказом Генерального директора ООО «ИТ1». Актуальная редакция Политики всегда доступна на официальном сайте Компании в сети Интернет.