

**Тарифные планы на Услуги.
Ставки для расчета Абонентской платы за Услуги.
Абонентская плата за Разовые услуги.**

1. Тарифные планы на Услуги.

Состав Услуг	Тарифный план (V – включено, X – не включено)	
	Финансовая забота	Финансовый директор
Еженедельная онлайн встреча с Клиентом по текущей финансовой деятельности Клиента	V	V
Обеспечение функционирования интеграции	V	V
Контроль сопоставимости управленческой отчетности с бухгалтерским и налоговым учетом	V	V
Контроль работы правил учета	V	V
Обеспечение корректности управленческого учета, актуализация данных	V	V
Внесение плановых значений в план-факторные отчеты (ДДСЮ ПиУ) по данным Клиента	V	V
Формирование консолидированного баланса	X	V
Визуализация управленческих отчетов	X	V
Расчет дополнительных финансовых показателей, в т.ч. расчет точки безубыточности, темп роста выручки, расчет валовой прибыли и рентабельности в разрезе каналов продаж и пр.	X	V
Анализ маржинальности по направлениям деятельности	X	V
Ведение платежного календаря	X	V
Формирование управленческого учета в разрезе проектов	X	V
Контроль исполнения плановых показателей	X	V
ABC-анализ продаж	X	V
Ранжирование дебиторской и кредиторской задолженности	X	V
Построение воронки продаж	X	V
Расчет плановых цен и калькуляции	X	V

2. Ставки для расчета Абонентской платы за Услуги.

Наименование тарифа	Ставки для расчета Абонентской платы за Услуги для одного Предприятия, в руб., в т.ч. НДС 22 %				Ставки для расчета Абонентской платы за Услуги для каждое следующее Предприятие сверх одного, в руб., в т.ч. НДС 22 %			
	1 мес.	3 мес.	6 мес.	12 мес.	1 мес.	3 мес.	6 мес.	12 мес.
Период предоставления Услуг								
Финансовая забота	54 000	162 000	297 000	540 000	18 000	54 000	99 000	180 000
Финансовый директор	95 000	285 000	510 000	924 000	28 500	85 500	153 000	277 200

3. Абонентская плата за Разовые услуги.

3.1. Внедрение. Абонентская плата. *

3.1.1. Для Клиентов, не указанных в п.3.1.2. настоящего приложения

Вид Внедрения	Количество Финансовых моделей	Абонентская плата, в руб., в т.ч. НДС 22 %
Полное	1	193 000
Частичное	1	105 500

3.1.2. Для Клиентов, основным видом деятельности которых является торговля на маркетплейсах

Вид Внедрения	Количество Финансовых моделей	Абонентская плата, в руб., в т.ч. НДС 22 %
Полное	1	120 000

3.2. Внедрение. Дополнительная Абонентская плата. *

Основание уплаты Дополнительной Абонентской платы	Дополнительная Абонентская плата, в руб., в т.ч. НДС 22 %
Количество Предприятий свыше 3	35 000 /за каждое Предприятие свыше 3
Ретроспективная настройка Финансовой модели (настройка за период, превышающий 12 месяцев, предшествующих дате уплаты Абонентской платы за Внедрение)	70 500/ за каждый период, который не может превышать 12 месяцев
Количество Проектов свыше 5, но менее 21	35 100/ за все Проекты свыше 5, но менее 21
Количество Проектов 21 и более	70 500/за все Проекты, свыше 5

* - к Абонентской плате, Дополнительной Абонентской плате (по любому основанию) применяется коэффициент 1,2, если Клиентом для Внедрения предоставлен Исполнителю доступ к Учетной системе иной, чем 1С: Бухгалтерия.

3.3. Абонентская плата за Разовые услуги, кроме Внедрения.

Разовая Услуга	Абонентская плата, в руб., в т.ч. НДС 22 %
ABC- анализ продаж	9 500
Ранжирование дебиторской и кредиторской задолженности	9 500
Построение воронки продаж	9 500
Финансовое моделирование нового направления деятельности	18 500
Расчет плановых цен и калькуляции	18 500
Преднастройка Финансовой модели	18 500/ за каждую Финансовую модель
Консультация 1 час	4 000
Консультация 2 часа	7 000
Консультация 4 часа	12 000