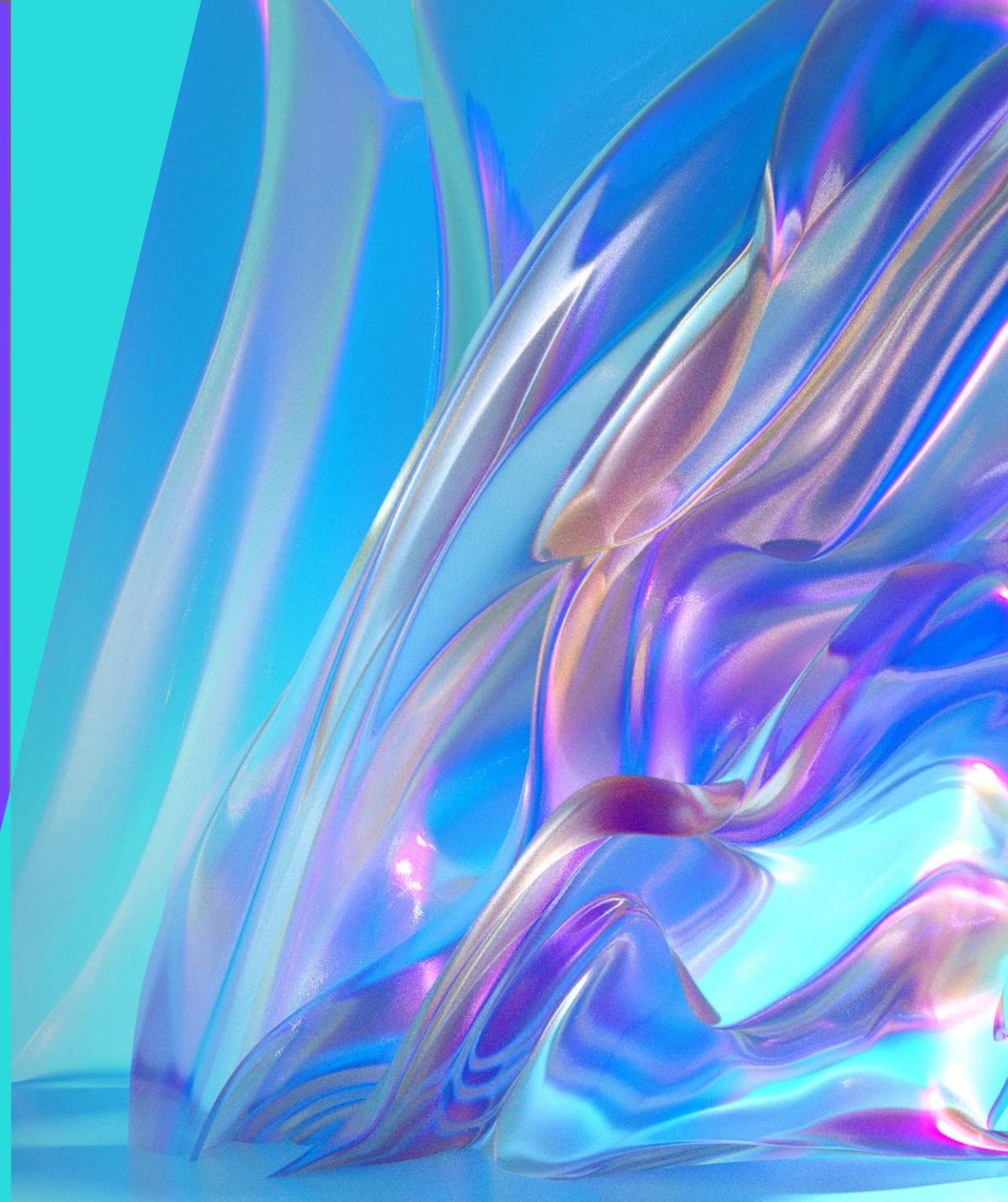


ТЦ анализ для ИТ компаний – некоторые практические примеры

5 октября 2023 г.

kept



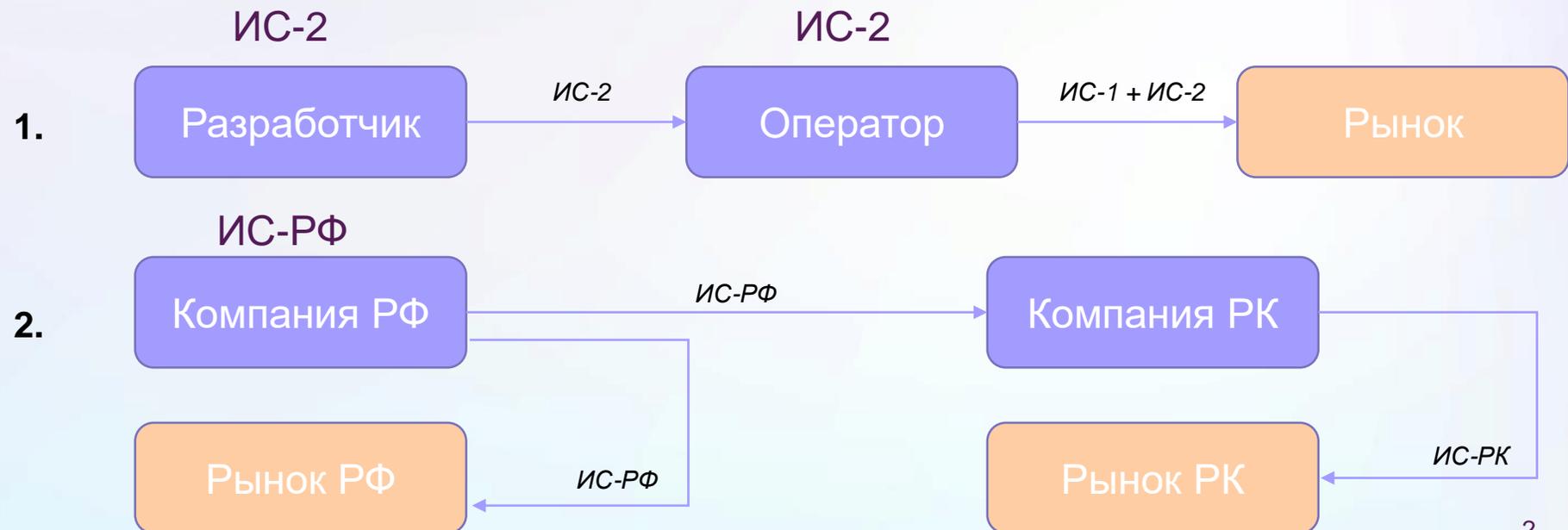
Передача прав на ПО (для собственных или коммерческих нужд)

Возможные ТЦ вопросы

- Экономическая выгода для получателя
- «Рыночный» уровень роялти для ТЦ целей
- Юридическая основа (оказание услуг / лицензионный договор)

Пример из практики

1. ИС-2 является вспомогательным для ИС-1
2. Продукт создан для РФ требований и передаётся по неисключительной лицензии в РК для доработки под РК требования

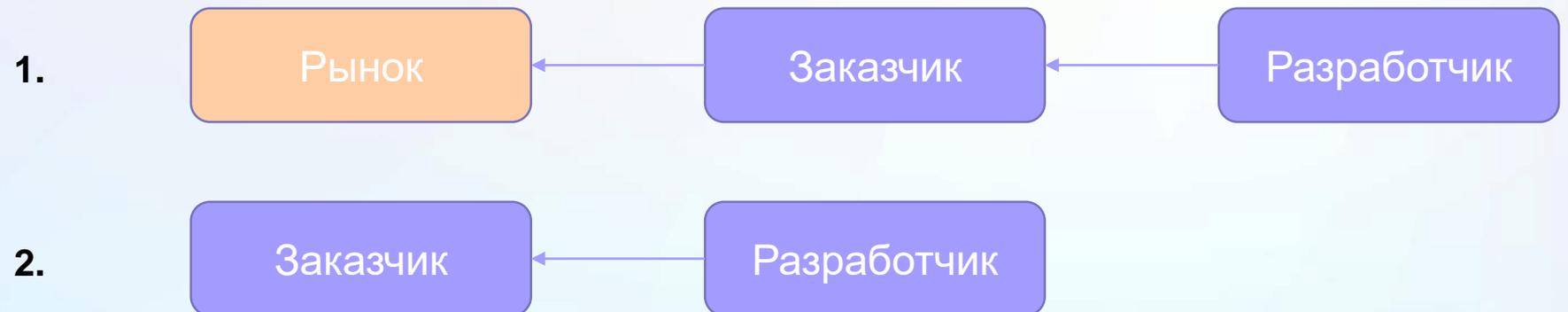


Возможные ТЦ вопросы

- Финансовый результат исполнителя (как правило, рентабельность должна быть в рамках рыночного интервала)
- Фактический функционал сторон (реальность функций, их дублирование, кто принимает ключевые решения по продаже клиентам и начале разработки)
- Определение цены: ставки против наценки на затраты

Пример из практики

1. Заказчик продаёт ПО на рынок и заказывает разработку у разработчика
2. Заказчик заказывает разработку для себя, ориентируясь на внешние индикаторы ставок ИТ специалистов





Илья Остренин

**Директор,
Группа ТЦО**

T: +7 (903) 598 6014

E: iostrenin@kept.ru

www.kept.ru

Информация, содержащаяся в настоящем документе, носит общий характер и подготовлена без учета конкретных обстоятельств того или иного лица или организации. Хотя мы неизменно стремимся представлять своевременную и точную информацию, мы не можем гарантировать того, что данная информация окажется столь же точной на момент получения или будет оставаться столь же точной в будущем. Предпринимать какие-либо действия на основании такой информации можно только после консультаций с соответствующими специалистами и тщательного анализа конкретной ситуации.

Аудиторским клиентам и их аффилированным или связанным лицам может быть запрещено оказание некоторых или всех описанных в настоящем документе услуг.