

МОДЕЛІ СПІВРОБІТНИЦТВА В ІТ-СФЕРІ

Калін Оксана

Академія праці соціальних відносин і туризму

Анотація

Обираючи модель співробітництва з ІТ-компаніями, слід зважати які саме можливості відкриває той чи інший тип договору. Розглянемо правову відмінність таких моделей, їх переваги, ризики та рекомендації по правильному оформленню договорів в ІТ-сфері.

Abstract

When choosing a model of cooperation with IT companies, it is necessary to consider what opportunities a particular type of contract opens. Consider the legal difference between such models, their benefits, risks and recommendations for the correct execution of contracts in the IT sphere.

Серед найбільш популярних моделей з точки зору розподілу ризиків між замовником і виконавцем на сьогоднішній день є договори: Fixed Price (фіксована ціна), та Time and Materials (погодинна оплата послуг). Розглянемо в чому різниця, переваги та ризики умов таких договорів.

Договір з фіксованою ціною (модель Fixed Price).

Ця модель передбачає, що бюджет на розробку всього проекту затверджується перед стартом надання послуг і залишається незмінним. Також перед початком надання послуг затверджується точний термін здачі проекту. Ризики за несвоєчасне надання послуг лягають на виконавця. З одного боку дана модель може здатися зручною для вас, як замовника, адже ви точно знаєте скільки вам обійдеться проект і коли ви його отримаєте. Якщо зануритися глибше - проект ви отримаєте вчасно, але про якість і вартість можна посперечатися. Щоб не заробити штрафні санкції, виконавець буде зацікавлений здати проект в термін, іноді навіть на шкоду якості.

Що стосується вартості послуг - виконавці, які працюють за Fixed Price обов'язково закладають додаткову вартість до бюджету, щоб застрахувати себе від непередбачених ситуацій.

Договір з моделлю Fixed Price найчастіше використовують для дрібних проектів зі строго обмеженим функціоналом в який точно не будуть вноситися зміни і доповнення.

Ключові особливості роботи по Fixed Price:

- 1) фіксований бюджет;
- 2) фіксований обсяг послуг;
- 3) фіксований строк виконання послуг;
- 4) відсутність можливості внести зміни або доповнення після підписання договору;
- 5) вищі рейти за послуги.

Для зниження ризиків включіть в такий договір наступні умови: поетапне приймання послуг, оплата за прийнятий етап, відмова від продовження послуг без фінансування, виконання нових вимог до програмного забезпечення за додаткову плату, вкажіть жорсткі вимоги до очікуваного результату щодо програмного забезпечення.

Модель Fixed Price зазвичай вибирають громадські та некомерційні організації для малих і середніх проектів. Строгі вимоги і чіткі критерії прийнятності в моделі з фіксованою ціною дозволяють вам розраховувати на фіксований бюджет і фіксований кінцевий термін та відповідно планувати діяльність своєї компанії з мінімальним ризиком.

Договір з погодинною оплатою послуг (модель Time and Materials).

Нехай вас не бентежить слово «Час» в моделі співпраці Time and Materials - це не означає, що ви просто оплачуєте час розробників. Ця модель передбачає оплату за фактом наданих послуг. Якщо зовсім докладно, ось як це виглядає:

1. проект розбивається на завдання, кожне з яких команда оцінює окремо, так що у вас є можливість вносити будь-які доповнення в процесі надання послуг;

2. проектна група оцінює першу задачу і надає вам дані - скільки людино-годин необхідно для її реалізації;

3. множимо людино-години на рейт (и) розробника (ів) і отримуємо вартість завдання.

4. коли завдання виконане і вам надано результат - ви оплачуєте роботу команди (оплата може відбуватися відразу після спринту, щомісяця, раз в квартал і т.д. - як вам зручно) Співпрацюючи за моделлю Time and Material, компанія зацікавлена в тому, щоб надати вам якісний результат за оптимальний час - це, в свою чергу, гарантує подальшу успішну співпрацю.

До недоліків цієї моделі можна віднести:

1. необхідність додаткової комунікації з компанією, хоча це може стати перевагою - обговорюючи деталі, ви завжди розумієте на якій стадії знаходиться ваш проект;

2. обсяг послуг не може бути в достатній мірі визначено заздалегідь. Послуги надаються на основі окремих завдань. Завдання даються на короткий відрізок часу.

Перевагою цієї моделі для замовника є: залучення професійної команди або фахівців на окремі ділянки робіт, гнучка зміна вимог до програмного продукту, оплата тільки за фактично надані послуги.

Ризиком цієї моделі для замовника є:

на етапі налагодження взаємодії з виконавцем підсумкова вартість послуг може перевищити очікування.

Рекомендації замовнику:

у додатку до договору необхідно деталізувати розцінки (рейти) за роботу окремих спеціалістів виконавця. Включити в договір умови про порядок поставлення завдання та попередню оцінку послуг.

Перевагою цієї моделі для виконавця є:

- повна оплата часу, фактично витраченого на виконання завдання.

Ризиком цієї моделі для виконавця є: завдання ставляться на короткий період, тому не фіксуються у вигляді окремих технічних завдань, специфікацій або додатків до договору, а постановка і приймання завдань виконується з використанням електронної пошти або систем управління проектами.

Рекомендації виконавцю: необхідно доповнити договір розділом про електронний документообіг, його юридичну силу, зазначити електронні адреси, з яких буде відбуватись листування, визначити конкретних осіб, які матимуть доступ до електронних скринь.

Звичайно, кожна цінова модель має як плюси, так і мінуси. Щоб отримати максимум переваг при виборі тієї чи іншої моделі оформлення договору про надання ІТ послуг, важливо, щоб така модель відповідала об'єму і складності вашого проекту.

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України: офіц. вид. станом на 16.01.2003р. №435-IV/ Верховна рада України. Київ. Глава 52 Розділ II.