

## ЕКОНОМІКО-ПРАВОВА ПЛАТФОРМА ФУНКЦІОНУВАННЯ ВЕНДОРІВ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

### ECONOMIC AND LEGAL PLATFORM OF SOFTWARE VENDOR FUNCTIONING IN UKRAINE

УДК 339.944:004

**Дименко Р.А.**

к.е.н., завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та біржевої діяльності Державний університет телекомунікацій  
**Литвинова О.В.**

к.е.н., завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та біржевої діяльності Державний університет телекомунікацій  
**Лобань О.О.**

старший викладач кафедри підприємництва, торгівлі та біржевої діяльності Державний університет телекомунікацій

*Стаття присвячена економіко-правовому аналізу відносин, які виникають з приводу розробки ПЗ, його продажу або виконання послуг з розробки програмних продуктів. Автори аналізують сутність CRM-систем. На основі статистичних даних аналізується діяльність Топ-50 розробників програмного забезпечення з материнською компанією в Україні для співставлення їх бізнес-моделей та структури процесу створення та передачі програмних продуктів у використанні кінцевим споживачам. Визначаються складові відносин з приводу створення та передачі ПЗ у використанні у відповідності до чотирьох бізнес-моделей. Надається визначення поняття вендора.*

**Ключові слова:** розробники програмного забезпечення, програмний продукт, послуга з розробки ПЗ, вендори програмного забезпечення, правове поле, види економічної діяльності.

*Статья охватывает экономико-правовой анализ отношений, которые возникают в сфере разработки ПО, его продажи или выполнения услуг в этом направлении. Авторы анализируют сущность CRM-систем. На основе статистических данных анализируется деятельность Топ-50 разработчиков ПО с материнской компанией в*

*Украине для сопоставления их бизнес-моделей и структуры процесса создания и передачи программных продуктов в пользование конечным потребителям. Определяются составляющие отношений в сфере создания и передачи ПО в пользование в соответствии с четырьмя бизнес-моделями. Дается определение понятия вендор.*

**Ключевые слова:** разработчики программного обеспечения, программный продукт, услуги по разработке ПО, вендоры программного обеспечения, правовое поле, виды экономической деятельности.

*The article is devoted to the economic and legal analysis of arising relations within software development sphere, sales or the implementation services. The authors analyze the CRM-systems essence. Based on the statistical database, the activity of Top-50 software developers with the parent company in Ukraine was analyzed to compare their business models and structure of creating and transferring process. The relationship's components which are going to appear within the software creation and transfer sphere are determined in accordance with four business models. The vendor definition is given.*

**Key words:** software developers, software product, software development services, software vendors, legal field, types of economic activities.

**Постановка проблеми.** Ринок розробки програмних продуктів в Україні активно розвивається, підтвердженням тому є чисельні дослідження у цій сфері найвпливовіших консалтингових компаній, міжнародних організацій, рейтингових платформ. Так, за прогнозами Асоціації «ІТ України», в 2016-2020 рр. сукупні податкові надходження від ІТ в бюджет складуть 36 млрд.грн., а внесок ІТ-індустрії у ВВП країни у 2020 році досягне 5,7% [1].

Капітальні інвестиції в комп'ютерне програмування та надання інших інформаційних послуг змінювалися нерівномірно, особливо при переведенні офіційної статистичної інформації з національної валюти до доларів США для отримання більш наглядних даних. Так у 2017 р. відбулося падіння у порівнянні з попереднім роком на 8,42%, проте у 2016 у порівнянні з 2015 р. темп зростання був на рівні 59,68% [2]. Частка ІТ галузі та телекомунікацій в ВВП країни в 2017 р. складала 3,72 %, що у порівнянні з попереднім роком менше на 0,06 %. Проте, незважаючи на коливання кон'юнктури ринку ПЗ в Україні, суб'єкти господарювання продовжують підтримувати світові тренди в ІТ галузі і модернізувати свою діяльність, тому поступово трансформують свою діяльність згідно концепції Product & Development Services 2.0, котра передбачає перехід від реалізації стандартизованих програмних продуктів до розробки

комплексних проектів інтегрованих ІТ-рішень. Метою ПЗ, а саме CRM-систем є підвищення ефективності роботи всередині компанії-замовника, що передбачає наявність таких характеристик як дружність інтерфейсу, гнучкість, масштабованість. Тобто перехід українських компаній на концепцію Product Development Services 2.0 дасть можливість слідувати світовим трендам переходу ПЗ з «коробки» до створення унікальних рішень, проте для такого переходу необхідними є організаційні передумови, що включає правові, організаційні та державно-регулюючі аспекти. В першу чергу це економічне орацювання основних теоретичних параметрів функціонування розробників ПЗ, формування методологічних та методичних підходів до організації діяльності окремих економічних суб'єктів (вендорів), для чого необхідно рекомендувати внесення відповідних змін до законодавства, з метою врахування особливостей функціонування розробників ПЗ та правового регулювання ринку ПЗ, а також удосконалення засобів державного регулювання для запуску процесів адаптації ринку ПЗ до світових трендів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** До розкриття питань особливостей економічної діяльності українських розробників програмного забезпечення зверталися такі вітчизняні науковці: І. Самоходський [3], О. Шелест [3], Р. Винничук

[4], А. Ставицька [5] та інші. Правовим питанням розробки, легалізації та продажу ПЗ присвячено низку робіт українських та зарубіжних учених: С. Петренко [6], В. Шуляківська [7], В. Черкач [8], С. Середа [9] та інші.

Але поза їхньою увагою залишаються питання необхідності внесення змін до нормативно-правової бази з метою корегування правового середовища функціонування економіко-правової платформи вендорів ПЗ в Україні.

**Постановка завдання.** Метою наукової праці є визначення економіко-правових засад для підприємств ІТ галузі, що фактично виступають як розробники і вендори програмного забезпечення (а саме CRM-продуктів) та мають українське походження. Для цього потрібно:

- надати визначення поняттю CRM-система з огляду на цілі та завдання наукового дослідження;
- надати визначення поняттю вендор згідно реалій українського ІТ ринку;
- охарактеризувати правову сторону відносин між виробником (розробником) та покупцем (замовником) ПЗ;
- з'ясувати структурні елементи відносин з приводу створення та передачі програмних продуктів у використанні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** З огляду на цілі наукового дослідження необхідно встановити що таке CRM-система на ринку програмних продуктів України. Отже, встановлено, що не існує єдиного визначення цього поняття - і це пов'язане з тим, що CRM - це концепція управління взаємовідносинами з клієнтами, тобто в основу визначення закладена диференціація

культур взаємини різних підприємств зі своєю клієнтською базою. Програмні комплекси CRM або ERP виступають високорівневими інтерфейсами через які надходять запити в СУБД де відбувається агрегування даних, їх подальше зберігання і обробка. Крім того характерною рисою сучасних CRM систем є можливості використання не тільки локального хостингу (традиційного способу розгортання програмного продукту) але і хмарних платформ доступ до яких забезпечується за допомогою мережі Інтернет. Ще одна проблема, яка не дозволяє точно визначити CRM як тип ПЗ, це диверсифікований ряд програмних рішень для бізнесу. Основними типами ПО, яке найчастіше зустрічається в бізнесі і перетинається з CRM є системи управління проектами (Project management software), офісні пакети (Document management software), бухгалтерські і фінансові програми (accounting and financial software), ERP, BPM-системи тощо (рис. 1).

Крім сутності поняття CRM-систем як різновиду ПЗ, необхідно визначити можливі різновиди цього програмного продукту у відповідності до:

- 1) критерію ліцензування – CRM-системи можна поділити на Saas, софт on-premise, вільне ПЗ (Open source);
- 2) за ступенем готовності до впровадження – готові продукти, готові рішення з доробкою, розробка під ключ, ПЗ-конструктор;
- 3) за принципом розгортання – десктопні, хмарні, серверні з веб-інтерфейсом;
- 4) за включенням у розробку вендорів цього ПЗ – повністю вендорські рішення, партнерські програмні продукти, програмні продукти під брендом великих компаній, саморобки.

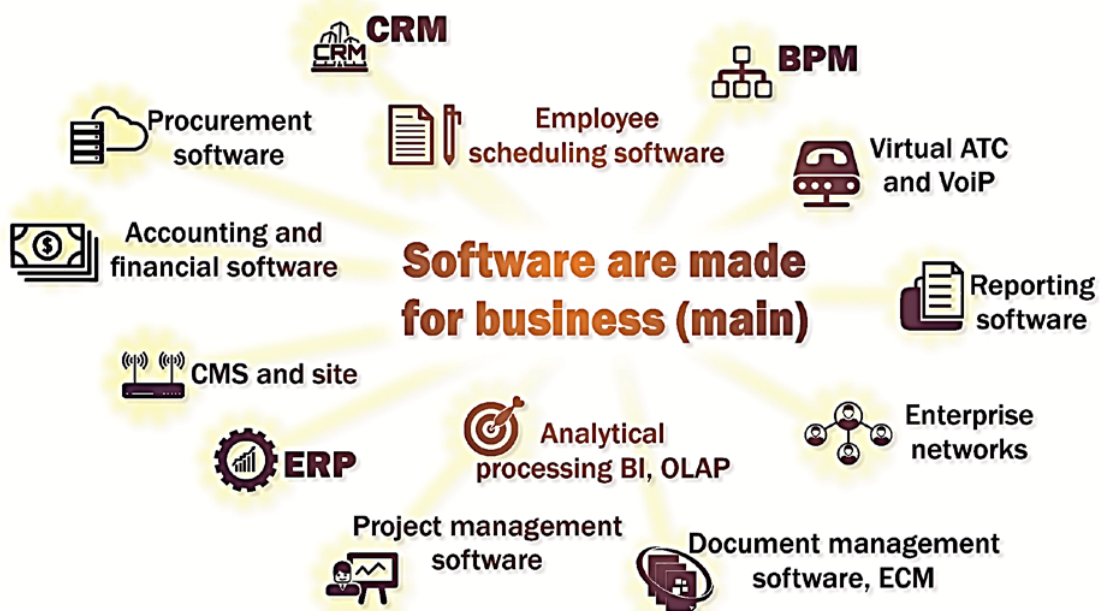


Рис. 1. Класифікація існуючого на українському ринку основного програмного забезпечення для бізнесу

За проведеним аналізом особливостей здійснення діяльності підприємств, що виступають розробниками програмного забезпечення в Україні на прикладі Топ-50 різнопланових суб'єктів господарювання в сфері ІТ, аналітичні данні за якими відібрано на платформі Clutch.co (критеріями відбору була наявність в структурі діяльності напрямку CRM-розробка, розробка ПЗ на замов-

лення або здійснення консультаційних послуг у цьому напрямку; розташування материнської компанії в Україні), встановлено бізнес моделі за якими вони організують свою операційну діяльність [10]. Саме різниця в бізнес-моделях надає можливість проаналізувати ланцюжок процесу створення кінцевого продукту/послуги та на цій основі охарактеризувати правову сторону відно-

Таблиця 1

**Співвідношення бізнес-моделей розробників ПЗ та складових процесу створення та передачі програмних продуктів у використанні**

Складові процесу створення та передачі програмних продуктів у використанні		Тип бізнес-моделі за М. Кузумано та С. Намбісан			
		Продуктова модель	Сервісна модель	Гібридна модель	Аутсорсинг бізнес-процесів
Створення	стандартизоване ПЗ	+		+	
	ПЗ під замовлення		+	+	+
Розміщення ПЗ	доступ до ПЗ у розробника	+		+	
	встановлення на сервер клієнта	+	+	+	
	оренда дискового простору у третіх осіб			+	
Користування	за ліцензією	+		+	
	як власним нематеріальним активом		+	+	
Обслуговування	безкоштовно	+		+	
	входить в ціну ПЗ		+	+	
	абонемент		+	+	
Оновлення	разове		+	+	+
	стандартне	+		+	
Права	за вимогою		+	+	+
	володіння		+	+	
	використання	+	+	+	+
	розповсюдження		+	+	

Джерело: розроблено авторами на основі 10, 11 та офіційних сайтів ІТ підприємств

Таблиця 2

**Співвідношення бізнес-моделей розробників ПЗ та структурних елементів відносин з приводу створення та передачі програмних продуктів у використанні**

Складові відносин з приводу створення та передачі ПЗ у використанні	Продуктова модель	Сервісна модель	Гібридна модель	Аутсорсинг бізнес-процесів
Тип бізнес-моделі за М. Кузумано та С. Намбісан				
Правова природа				
відносин	Договір купівлі-продажу	Договір на виконання робіт	Договори на виконання робіт та надання послуг	Договір надання послуги
Сторони	продавець-покупець	розробник-замовник	розробник-клієнт	виконувач-клієнт
Наслідки відносин	ліцензія на використання ПЗ	перехід права власності на ПЗ замовнику	різні комбінації правомочч володіння/користування/розпорядження як в повному обсязі переходу права власності на ПЗ так і інші комбінаційні альтернативи	право власності взагалі не виникає у клієнта, виконавець надає тільки послуги

Джерело: розроблено авторами на основі 10, 11 та офіційних сайтів ІТ підприємств

син між виробником (розробником) та покупцем (замовником) ПЗ (табл. 1).

Таким чином, програмний продукт може набувати різного правового статусу залежно від змісту відносин, що виникають між виробником ПЗ та його споживачем. Так, розроблений програмний продукт (наприклад, стандартизована CRM-система) за правовою природою є товаром у відносинах з приводу його купівлі-продажу, проте навчання співробітників компанії-замовника щодо можливостей обраного ПЗ, або доробка цього ж програмного продукту під потреби клієнта, початкова налагодка та встановлення на сервер замовника – перетворюється на результат надання послуги або виконання роботи.

Саме тому, вбачається доцільним співвідношення бізнес-моделей розробників ПЗ за правовою природою та структурними елементами таких відносин, що виникають між суб'єктами з приводу створення, використання та передачі програмних продуктів (табл. 2).

Відмітною особливістю відносин, у яких об'єктом виступає ПЗ як товару, є те, що вони мають форму договору купівлі-продажу (накладна на товар, оплата покупцем товару - програмного продукту). Коли ж форма перетворюється на договір виконання робіт, ПЗ перетворюється в результат виконаної роботи. Якщо програмний продукт не є безпосереднім об'єктом договору, а є предметом обслуговування, то форма відносин трансформується в договір надання послуги. При цьому спостерігається можливість поєднання різних правових форм відносин та їх елементів щодо одного і того ж програмного продукту та виникнення складних квазі відносин.

Специфіка діяльності розробників ПЗ залежить не тільки від обраної бізнес-моделі, а ще від типу самого програмного продукту, який фактично визначає модель його використання, організаційну модель розробки (якість і технічні параметри програм), структуру витрат на різних етапах життєвого циклу програм. Так пропрієтарне програмне забезпечення, зберігає як немайнові, так і майнові авторські права, а користувач отримує обмежені права користування ним. Встановленні обмеження на ПЗ роблять його власницьким, тобто захищеним від модифікації через вбудовану систему авторизації входу. На противагу власницькому ПЗ тільки для вільного ПЗ, автори й власники передають права модифікування й поширення зміненого продукту.

Клас у КВЕДі обирається виходячи з того, що є об'єктом продажу: товар чи послуга/підрядна робота. Крім того, різниця між класами КВЕДу існує і по продажу і по розробці ПЗ. Загалом види діяльності пов'язані з виданням та розробкою ПЗ знаходяться в секції J, до класу 58.29 відноситься видання іншого програмного забезпечення, до

62.01 входить саме розроблення програмного забезпечення [2]. Різниця між виданням ПЗ та розробкою в законодавстві трактується як різниця між видавцем книги і її автором.

Отже, фактично вендором ПЗ в Україні є постачальник брендового товару, що включається компанією-системним інтегратором, як комплектуючого, або частини в підсумкове ІТ-рішення для подальшого продажу покупцеві. На ринку розробки ПЗ вендор-компанія є фактично розробником і постачальником програмного забезпечення для спеціалізованих (нішевих) ринків: програмне забезпечення для апаратно-програмних комплексів автоматизованого виробництва, бізнес рішення, у тому числі CRM-системи [12]. Аналіз бізнес-моделей Топ-50 розробників ПЗ українського походження (які мають в структурі діяльності частку розробки, продажу специфічного ПЗ – CRM-систем), надає змогу структурувати поняття вендора з оглядом на запропоновані елементи відносин з приводу створення та передачі ПЗ у використанні які віднесено до продуктової бізнес-моделі (див. табл. 1, табл.2).

**Висновки з проведеного дослідження.** Концентрація зусиль держави на підтримці конкурентних переваг національної індустрії розробки ПЗ, у тому числі того, що забезпечує автоматизацію бізнес процесів на підприємствах, повинна включати наступні кроки:

1) удосконалення діючих моделей оподаткування в галузі розробки та продажу ПЗ та розроблення нових, які відповідають кращим міжнародним практикам реалізації та розвитку людського капіталу;

2) здійснення кардинальних змін щодо дерегуляції ІТ галузі шляхом лібералізації ведення зовнішньоекономічної діяльності, спрощення відкриття рахунків за кордоном та набуття корпоративних прав у компаніях нерезидентах, спрощення умов та процедур міграції в Україну іноземних фахівців.

3) створення офіційного та об'єктивного бачення розвитку інтелектуально-містких ринків, у тому числі ринку створення та продажу ПЗ; разом з тим урегулювання на законодавчому рівні наявних проблем з правами інтелектуальної власності.

Оцінюючи загалом економіко-правову платформу забезпечення діяльності вендорів в Україні можна сказати, що саме правове поле останніх лише частково охоплює сферу їх діяльності, при цьому не враховуючи особливості ринку ПЗ, відносин що виникають між сторонами та їх варіативності наслідків.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Проект «Цифрова адженда України – 2020». ГО «ХайТек Офіс Україна». 2016. 90 с. URL:

<https://uccr.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf> (дата звернення 15.05.2018).

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ibd/iki\\_ed/iki\\_ed\\_u/kied\\_13u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ibd/iki_ed/iki_ed_u/kied_13u.htm) (дата звернення 20.05.2018).

3. Самоходський І., Шелест О. Зелена книга «Регулювання ринку розробки програмного забезпечення». 2017. 43 с. URL: [https://cdn.regulation.gov.ua/99/ac/6b/37/regulation.gov.ua\\_Green%20Book\\_Software%20Development%20Market.pdf](https://cdn.regulation.gov.ua/99/ac/6b/37/regulation.gov.ua_Green%20Book_Software%20Development%20Market.pdf) (дата звернення 10.03.2018).

4. Винничук Р. О., Склярчук Т. В. Особливості розвитку ІТ ринку в Україні: стан та тенденції. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Логістика. - 2015. - № 833. - С. 3-8. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPL\\_2015\\_833\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPL_2015_833_3) (дата звернення 10.04.2018).

5. Ставицька А.В. Потенціал ринку інформаційних технологій України: реалії та перспективи. Причорноморські економічні студії. 2016. Вип. 12-1. С.39-43

6. Петренко С. Правові шляхи припинення піратського використання програмного забезпечення.

URL: <http://ndiiv.org.ua/ua/pravovi-shlyahi-pripinennya-piratskog/> (дата звернення 18.04.2018).

7. Шуляківська М. Контракт про спільну розробку програмного забезпечення. URL: <https://zkg.ua/kontrakt-pro-spilnu-rozrobku-prohramnoho-zabezpechennya/> (дата звернення 18.04.2018).

8. Черкач В.Б. Особливості кваліфікації договірних відносин із придбанням примірників комп'ютерного програмного забезпечення. Право і суспільство. 2015. № 2. С. 97-102

9. Серета С.А. Складання ліцензійних договорів з користувачами програмних продуктів. Патенти и лицензии. 2007. №12. С. 41-44

10. Офіційний сайт дослідницької компанії clutch.co. URL: <https://clutch.co/web-developers> (дата звернення 10.04.2018).

11. Nambisan S. Why Service Business are not Product Businesses, MIT Sloan Management Review. 2001. Vol. 42. №4. P. 72-80

12. Офіційний сайт компанії Світ технологій. URL: <https://techsvit.eu/vendors/> (дата звернення 18.03.2018).