

УДК 339.944:004

DOI: 10.30977/BUL.2219-5548.2022.96.0.100

ВИДИ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ДОГОВОРІВ У СФЕРІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Чирва Ю. Є., Євстрат Д. І.

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця

Анотація. Визначено, що, незважаючи на особливості різних моделей бізнесу у сфері інформаційних технологій та переважання у вітчизняному економічному просторі аутсорсингу, умовою забезпечення ефективного бізнесу та уникнення різноманітних штрафів і фінансових втрат є побудова діяльності на основі використання системи прийнятних договорів. Доведено, що систематизована класифікація договорів дає змогу не тільки визначити основні ознаки чи істотні риси того чи іншого договору, але й сприяє активізації розвитку бізнесу у сфері інформаційних технологій, адже поліпшує взаєморозуміння розробників та замовників. Розглянуто наявні види та класифікації договорів за певними ознаками, визначено обмеження їхнього практичного застосування. На основі здійсненого аналізу фахової літератури та узагальнення практичного досвіду визначено обмеження наявних класифікацій, систематизовано та вдосконалено види договорів у сфері інформаційних технологій. Висвітлено критерії систематизації та розкрито сутність видів договорів, їхні особливості застосування з урахуванням різноманітних критеріїв.

Ключові слова: інформаційні технології, компанія, договір, класифікація, систематизація.

Вступ

ІТ (інформаційні технології) – це досить молода сфера діяльності, пов'язана зі збором, обробленням, зберіганням, передачею та управлінням інформацією за допомогою комп'ютерних та телекомунікаційних пристроїв.

У загальному випадку можна виокремити три моделі ведення вітчизняного бізнесу у сфері інформаційних технологій.

Перша – це продуктова модель, що передбачає створення та подальший продаж власних програмних продуктів широкому колу покупців. Друга – сервісна (аутсорсингова) модель бізнесу – полягає у розробленні програмного забезпечення на замовлення. І остання, третя, – гібридна модель – має місце в тому випадку, коли компанія комбінує дві попередні моделі, тобто паралельно зі створенням власного програмного продукту надає широкий спектр послуг, пов'язаних із налаштуванням, упровадженням, обслуговуванням, навчанням, інтеграцією з іншими системами, технічною підтримкою, забезпеченням безперебійної роботи корпоративних інформаційних систем [1].

Незважаючи на сутнісні особливості кожної моделі бізнесу та переважання у вітчизняному економічному просторі аутсорсингу, захист результатів інтелектуальної діяльності у сфері ІТ та ефективного забезпечення їхньої комерціалізації вимагають уточнення сутно-

сті видів та систематизації класифікаційних ознак видів договорів.

Здійснення класифікації договорів дає змогу визначити основні ознаки чи істотні риси того чи іншого договору та сприяє активізації розвитку ІТ-бізнесу. Інакше кажучи, коректно побудована класифікація сприяє систематизації накопичених знань, забезпечує належне використання термінів, поліпшує взаєморозуміння розробників та замовників.

Аналіз публікацій

Розгортаючи різноманітну палітру договорів, насамперед варто звернути увагу на проблеми, пов'язані з дослідженням видів договорів.

Так, аналіз публікацій свідчить, що, незважаючи на окремі розробки із зазначеної проблеми [2–8], питання щодо чітких уявлень про види договорів залишається актуальним для різних сфер господарювання. Не є винятком сфера інформаційних технологій, яка останнім часом розвивається досить швидкими темпами, є однією з пріоритетних у вітчизняній економіці, та у якій на сьогодні відсутня загальноприйнята класифікація видів договорів. Це ускладнює взаємовідносини між замовниками та споживачами й не сприяє розвитку галузі.

У сучасній практиці та публікаціях пропонуються до розгляду лише окремі види

договорів без їхнього узагальнення та структуризації.

Водночас необхідно зазначити, що деякі науковці, як О. Руденко і Є. Кудінова, пропонують класифікувати договори, зокрема аутсорсингових компаній, відповідно до функцій менеджменту, виходячи з визначення аутсорсингу як технології менеджменту. Функцію планування пропонують реалізувати за рахунок аутсорсингу маркетингу й логістики, організації – виробничого аутсорсингу й аутстафінгу, мотивації – аутсорсингу корпоративного харчування та медичного обслуговування, контролю – ІТ-аутсорсингу [10, с. 42]. Важко не погодитись із тим, що аутсорсинг є «технологія менеджменту», проте така класифікація вимагає конкретизації, деталізації та подальших наукових досліджень.

Більш прийнятною до застосування є класифікація договорів у ІТ-сфері, виокремлена за типом робіт [11]: на розроблення сайту, застосунку, програмного рішення для бізнесу, технічне обслуговування, SEO (пошукову оптимізацію сайту), впровадження програмних систем, верстання, тестування, копірайт, графічний дизайн, відчуження авторських прав тощо.

Така класифікація є прикладною, проте комплексний підхід вимагає дослідження різних ознак для систематизації.

Мета та постановка завдання

Метою дослідження є узагальнення видів договорів, що використовуються в ІТ-сфері, з виокремленням класифікаційних ознак.

Іншим аспектом є вирішення прикладного завдання щодо визначення особливостей застосування тих чи інших договорів для різних моделей ІТ-бізнесу.

Виклад основного матеріалу

В умовах сучасної економічної системи договір є основним правовим засобом, що визначає та регулює відносини між суб'єктами ІТ-ринку.

Відповідно до Цивільного кодексу України, договір – це домовленість двох або більше сторін, спрямована на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків [10].

Адекватно обраний вид договору для кожного окремого проєкту надає ІТ-компанії низку переваг [11].

1. Забезпечення реальності домовленостей, тобто фіксування угоди.

2. Створення словника спільної мови із замовником, що є робочим інструментом взаємодії сторін, який визначає алгоритм дій сторін та формує загальний бізнес-процес.

3. Усвідомлення ризиків, які бере на себе ІТ-компанія. Ризики в ІТ-бізнесі досить різноманітні й можуть мати характер як матеріальних втрат (унаслідок неплатоспроможності замовника), так і нематеріальних (втрата власної репутації). Також важливим у цьому контексті є усвідомлення межі відповідальності ІТ-компанії у випадку недосягнення очікуваного результату та суми можливих штрафних санкцій.

Отже, договір – це основний документ, що легалізує домовленість між ІТ-компанією та замовником.

В основі класифікації ІТ-договорів можуть бути різні ознаки – технічні, економічні, юридичні або їхня комбінація.

У сучасних публікаціях [5–6] досить багато уваги приділяється Waterfall (каскадна система) та Agile (гнучка методологія) договорам із висвітленням їхньої сутності й особливостей та без зазначення класифікаційної ознаки. У зв'язку з чим вважаємо за потрібне виокремити зазначені види договорів за такою ознакою, як методологія розроблення.

Отже, з технічної погляду досить важливою є класифікація договорів за методологією розроблення програмного забезпечення: Waterfall – каскадна система, Agile – гнучка система.

Так, класична методологія Waterfall – це підхід до розроблення програмного забезпечення, побудований відповідно до технічного завдання, що заздалегідь написано та узгоджено. Водночас перехід від однієї фази розроблення до іншої відбувається тільки після повного та успішного завершення попередньої фази, а отже, переходів назад чи вперед або перекриття фаз – не відбувається. Завдяки зрозумілій та відносно простій структурі процесу розроблення, зручній звітності (що дозволяє відстежувати ресурси, ризики, витрачений час і фінанси), можливості чіткого визначення бюджету та строків розроблення програмного забезпечення [6] навіть в умовах сьогодення замовники інколи виявляють інтерес до такого підходу.

Водночас Waterfall як методологія розроблення програмного забезпечення позбавлена гнучкості. І якщо реалії життя вимагають більше зусиль і часу на розроблення, то в умовах незмінного бюджету аутсорсинговим ІТ-компаніям доводиться інколи жертвувати

етапом тестування, що в перспективі призводить до значно вищих витрат замовника на пошук багів на етапі впровадженого програмного забезпечення.

Зазначений недолік досліджуваного типу договорів доповнюється жорстким каркасом етапів розроблення програмного забезпечення і підвищеним ризиком унаслідок здійснення тестування не поетапно, а вже готового продукту.

У зв'язку з цим за сучасних умов господарювання та темпів економічного життя сфера застосування економічних догорів Waterfall обмежується головним чином державними замовленнями та науковими розробленнями.

Абсолютно іншою є гнучка модель розробки Agile, основана на ітеративних принципах [5, 12].

Відповідно до договорів, що ґрунтуються на «гнучкій» методології розроблення, після кожної ітерації замовник отримує певні результати й розуміння того, чи задовольняють вони його чи ні. До інших переваг договорів, основаних на гнучкій методології, належать високий рівень взаємодії між членами команди проекту, швидкий результат (робочий код) унаслідок «спринтів», стимулювання змін і поліпшень продукту під час його розроблення, безпосереднє залучення замовника до робочого процесу. Agile є групою методологій, у кожній з яких простежується прагнення до безупинного виконання циклів зворотного зв'язку та безперервного вдосконалення. Отже, нині саме гнучка методологія є найбільш ефективною для ІТ-компаній, стартапів, проектів в інноваційних сферах [5].

За юрисдикцією як наступною ознакою класифікації можна виокремити цілу низку різноманітних догорів [13], проте доцільно сконцентрувати увагу на тих із них, які найбільш властиві для ІТ-сфери, а саме аутстафінгові, фрилансерні, субпідрядні та офертні.

Якщо за договорами, які ґрунтуються на методологіях Waterfall та Agile, співробітники ІТ-компаній здійснюють безпосередньо виконання замовленого проекту, відповідно, каскадним або гнучким шляхом, то аутстафінговий договір (Out staff) є певною мірою іншим варіантом регулювання відносин замовника та ІТ-компанії. За аутстафінговим договором замовник сплачує не за замовлений проект, а за суттю отримує в розпорядження певну кількість годин необхідних фахівців із відповідними навичками. Досить часто роботу таких

фахівців координує менеджер, якого отримує замовник також за аутстафінговим договором. Сфера застосування таких договорів є об'єктивно вужчою порівняно, наприклад, з Agile, адже такі договори підходять досвідченим замовникам у сфері розроблення софту.

Пандемія і карантин значно активізували фриланс як договірні цивільно-правові відносини між виконавцем і замовником, зокрема, у сфері ІТ. І найкращий спосіб легалізувати ці стосунки – це оформити ФОП (фізична особа – підприємець), адже зі зростанням середнього чеку фінансові ризики також збільшуються. У такому випадку відносини між ІТ-компанією та фрилансером будуються на основі відповідних договорів.

З іншого боку, досить поширеною є ситуація, коли для оптимізації оподаткування та робочого процесу, аутсорсингові й гібридні ІТ-компанії співпрацюють із девелоперами в статусі ФОПів на основі відповідних договорів, що, власне, є договорами субпідряду.

Останні дві віддзеркалюють найбільш поширені схеми ІТ-бізнесу в Україні. Проте запровадження спеціального правового режиму для ІТ-індустрії – «Дія Сіті» неодмінно призведе до змінення схем функціонування ІТ-бізнесу й структури договорів.

Публічна оферта (Terms of use) – це пропозиція укласти договір на заздалегідь визначених умовах [14]. Процес переговорів та досягнення домовленостей щодо умов не відбувається. Зазвичай такі договори використовуються для визначення основних прав і обов'язків власника сайту та його користувачів.

Під час запуску нового сайту або початку нового стартапу, розрахованого на невизначену кількість користувачів, дуже важливо правильно прописати взаємні права й обов'язки, щоб у майбутньому мінімізувати ризик їхнього оскарження. Незважаючи на різноманітність за змістом, метою, способами надання згоди, договори оферти покликані визначити обов'язкові умови укладення угод та максимально знімати відповідальність із власника сайту в межах законодавства.

За системою оплати доцільно розрізняти два види ІТ-договорів – Time&Material (мається на увазі продаж людино-годин, коли оплата здійснюється по факту наданих послуг, виконаних робіт) та Fixed Price, або Fixed Bid, або Fixed Fee (передбачає фіксовану оплату за обсяг наданих послуг) [13, 15].

Якщо договір з оплатою по факту використовується сервісними компаніями у випадку, коли проект є не рутинним, інноваційним і досить складно визначити його вартість наперед, то договір із фіксованою ціною застосовується під час реалізації стандартних, нескладних проектів, строк виконання яких та бюджет можна визначити наперед.

Відповідно до договору із системою оплати Time&Material фактична вартість реалізації проекту для замовника може значно перевищити попередні розрахунки [13]. З іншого боку, увесь час, що фактично витрачено на реалізацію завдання співробітниками аутсорсингової або гібридної компанії буде належним чином оплачено. У контексті технічної сторони проект за договором Time&Material реалізується як певна послідовність короткострокових технічних завдань, що можуть підлягати оперативному втручанню та коригуванню з метою поліпшення кінцевого результату. Що ж до Fixed Price, то відповідно до такого договору всі вимоги прописуються в технічному завданні до початку реалізації проекту й фактичні можливості їхнього коригування практично відсутні.

Наступна ознака класифікації договорів у IT-сфері перебуває більше в межах юридичного поля. Так, без виокремлення критерію, прихильником поділу договорів на односторонні та двосторонні є В. Сінайський. На його думку, якщо лише одна сторона бере на себе зобов'язання щодо іншої сторони, то такий договір називається одностороннім. Двостороннім же є договір, за яким дві сторони беруть на себе зобов'язання [16, с. 315]. На наш погляд, важко не погодитися з С. Вавженчуком, який вважає, що необхідно також розглядати багатосторонні договори і як критерій класифікації використовувати кількість сторін договору [17, с. 5–10].

Необхідно зазначити, що на сьогодні договори в IT-сфері є публічною офертою, в якій однією стороною є компанія-розробник, а з іншого – необмежена кількість фізичних та юридичних осіб. Крім того, прикладом двостороннього документа є договір на розроблення програмного забезпечення, або мобільного застосунку, чи вебсайту, що укладається між компанією-замовником та IT-компанією. І нарешті, багатосторонніми є договори на розроблення софтверних рішень, що укладаються більш ніж двома сторонами [13].

Виходячи з того, що IT-бізнес – це спрямована на отримання доходу діяльність у сфері створення й комерційного поширення продуктів і послуг, створених на основі інформаційних технологій, значення інформації та технологій як запоруки успішності IT-бізнесу переоцінити важко. Розуміння важливості інформаційної безпеки висуває на одне з перших місць проблему її забезпечення, що втілюється у відповідних договорах. Non-Disclosure Agreement (NDA) – договір, який забороняє певній особі розголошувати інформацію, що вважається конфіденційною [18]. Такий договір є одним із найпопулярніших у контексті досліджуваного питання. Така угода є дієвим механізмом для замовників виконання робіт у сфері IT від небажаного поширення інформації про діяльність компанії та її комерційні таємниці. Штрафи за розголошення інформації можуть бути більші за всю винагороду розробника за декілька років.

Не менш важливим за попередній документ є Non Compete Agreement (NCA) – договір про уникнення конкуренції, що укладається між роботодавцем і працівником та обмежує останнього у праві працювати в будь-якому подібному бізнесі на певний період часу після припинення трудових відносин [19]. Зазвичай NCA укладають разом із NDA.

Для попередження випадків, коли колишні співробітники використовують напрацьовану базу клієнтів з метою створення власного бізнесу або в іншій компанії, а конкуренти надсилають джоб офери співробітникам своїх колег, на ринку використовують Non-Solicitation Agreement (NSA) – договір про «непереманювання» фахівців та/або клієнтів. Також цілком можливим є переманювання клієнтів замовником. Укладений NSA допоможе, по-перше, попередити такі випадки, а по-друге, буде підставою вимагати відшкодування збитків та/або виплати неустойки.

Незважаючи на те, що такі види договорів стають майже традиційними у вітчизняній IT-практиці та висвітлюються в публікаціях, класифікаційна ознака не знайшла належного відтворення. На нашу думку, договори захисту від нерозголошення, уникнення конкуренції та «непереманювання» доцільно виокремлювати за такою ознакою, як методи захисту від недобросовісної поведінки співробітників та контрагентів.

Також, на наш погляд, спираючись на норми міжнародного та національного права,

доцільно виокремити за географічною ознакою міжнародні та національні договори. Якщо міжнародні договори укладаються між контрагентами різних країн, то національні – між резидентами однієї країни. У цьому контексті доцільно зазначити, що ІТ в Україні – це переважно експортно орієнтований аутсорсинг. Отже, вітчизняні ІТ-компанії здебільшого укладають міжнародні договори з країнами Європейського союзу та США. Обсяг національних договорів нині обмежується темпами розвитку внутрішнього аутсорсингового ринку інформаційних технологій.

І останнє, спираючись на національне законодавство, залежно від моменту, з якого договір вважається укладеним, можна розрізнити консенсуальні та реальні договори. Перші вважаються укладеними з моменту, як тільки сторони досягли згоди за всіма істотними умовами договору, що має відтворюватися у формі, яка передбачена для цього виду договору. Реальні договори є дійсними лише після вчинення на основі досягнутої згоди певної дії з передачі предмета договору (наприклад, технічної документації для виконання проекту).

Висновки

Отже, на основі проведеного дослідження здійснено систематизацію та вдосконалення класифікації договорів у сфері інформаційних технологій. Така класифікація договорів дає змогу продуктивним, сервісним і гібридним компаніям з'ясувати суттєві властивості того чи іншого договору та в щоденній практиці застосовувати саме ті договори, які найбільше відповідають особливостям їхніх моделей бізнесу з урахуванням різноманітних критеріїв.

Питання ж ліцензійних договорів як засобів комерціалізації результатів творчої діяльності у сфері інформаційних технологій як для аутсорсингових, так і продуктивних компаній у сучасних умовах потребують також наукових пошуків і переосмислення, проте, на жаль, не є метою цієї публікації.

Література

1. Сьомкіна Т. В., Литвинова О. В., Лобань О. О. Особливості моделей функціонування ІТ-компаній в Україні // Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2018. Вип. 18. Ч. 3. С. 84–87.
2. Тверезенко О. О. Класифікація договорів у сфері інтелектуальної власності. URL: <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=http%3A%2F%2Fp>

- pp-ournal.kiev.ua%2Farchive%2F2011%2F10%2F32.pdf&clen=299515&chunk=true.
3. Договірне право України. Загальна частина: навч. посіб. / Т. В. Бондар та ін.; за ред. О. В. Дзери. Київ: Юрінком Інтер, 2008. С. 321–325.
4. Рузакова О. А. Право интеллектуальной собственности / Московская финансово-промышленная академия; Москва, 2004. 308 с.
5. Agile чи Waterfall – який варіант відповідає вашому бізнесу. URL: <https://worksection.com/ua/blog/waterfall-vs-agile.html>.
6. Waterfall методология разработки. URL: <https://qaevolution.ru/metodologiya-menedzhment/waterfall>.
7. Основні види договорів ІТ. URL: <https://www.mak-mel.com/podatkove-pravo/17740>.
8. Руденко О. Н., Кудинова Е. А. Актуальные вопросы определения аутсорсинга // Международный научно-исследовательский журнал. 2013. № 4–2(11). С. 40–43.
9. Святошнюк А. Л. Класифікація договорів аутсорсингу. URL: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:l_XRa2JMmBoJ:dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/11789/1/222-224.pdf+&cd=1&hl=uk&ct=clnk&gl=ua.
10. Цивільний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-5#Text>
11. Тертичний Т. У чому цінність договору для бізнесу? URL: <https://blog.liga.net/user/ttertychnyi/article/41929>.
12. Евдокимов А. Обзор Agile. Что это: методология, метод или философия? URL: <https://scrumtrek.ru/blog/agile-scrum/4029/metodologiya-agile>.
13. Сталиваров В. ІТ-контракти. Види та класифікація договорів. URL: <https://stalirov.lawyer/uk/posts/it-kontrakti-vidi-ta-klasifikaciya-dogovoriv>.
14. Что такое Terms of Use или Как онлайн-бизнесу избежать проблем с пользователями. URL: https://habr.com/ru/company/icon_partners/blog/531730.
15. Korotia Ye. Time-and-Materials vs Fixed Price: Which to Choose for Your Project? URL: <https://medium.com/@Eugeniya/time-and-materials-vs-fixed-price-which-to-choose-for-your-project-11dc6adc758b>
16. Синайский В. И. Русское гражданское право. Москва: Статут, 2002. 638 с.
17. Вавженчук С. До питання класифікації договорів на односторонні та взаємні, відплатні й безвідплатні // Цивільне право і процес. 2021. № 6. С. 5–10.
18. Non-Disclosure Agreement (NDA). URL: <https://www.investopedia.com/terms/n/nda.asp>.
19. Oliveros F. What is a Non-Compete Agreement? Do You Need One for Your Business? URL:

<https://gusto.com/blog/people-management/non-compete-agreement/>

References

- S'omkina T. V., Lytvynova O. V., Loban O. O. Features of models of functioning of IT companies in Ukraine // Scientific Bulletin of Uzhgorod National University, 2018. Issue. 18, Ch. 3. P. 84–87.
- Tverezenko O. O. Classification of contracts in the field of intellectual property. Access mode: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/viewer.html?Pdfurl=http%3A%2F%2Fppp-journal.kiev.ua%2Farchive%2F2011%2F10%2F32.pdf&clen=299515&chunk=true.
- Contract law of Ukraine. General part: textbook. / T. V. Bondar, O. V. Dзера, N. S. Kuznetsova, etc.; for ed. O. V. Dzeri. Kyiv: Jurinkom Inter, 2008. P. 321–325.
- Ruzakova O. A. Intellectual property law / Moscow Academy of Finance and Industry; Moskva, 2004. 308 p.
- Agile or Waterfall – which option is right for your business. URL: <https://worksection.com/ua/blog/waterfall-vs-agile.html>.
- Waterfall development methodology. URL: <https://qaevolution.ru/metodologiya-menedzhment/waterfall>.
- The main types of IT contracts. URL: <https://www.mak-mel.com/podatkovopravo/17740>.
- Rudenko O. N., Kudimova E. A. Actual issues of outsourcing // International Research Journal. 2013. № 4–2 (11). P. 40–43.
- Svyatoshnyuk A. L. Classification of outsourcing agreements. URL: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:l_XRa2JMmBoJ:dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/11789/1/222-224.pdf+&cd=1&hl=uk&ct=clnk&gl=ua.
- Civil Code of Ukraine. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-5#Text>
- Tertychny T. What is the value of the contract for business? URL: <https://blog.liga.net/user/tertychnyi/article/41929>.
- Evdokimov A. Review of Agile. What is it: methodology, method or philosophy? URL: <https://scrumtrek.ru/blog/agile-scrum/4029/metodologiya-agile>.
- Stalivarov V. IT-contracts. Types and classification of contracts. URL: <https://stalirov.lawyer/uk/posts/it-kontrakti-vidi-ta-klasifikaciya-dogovoriv>.
- What are the Terms of Use or How to avoid problems with online business users. URL: https://habr.com/ru/company/icon_partners/blog/531730.
- Korotia Ye. Time-and-Materials vs Fixed Price: Which to Choose for Your Project? URL: <https://medium.com/@Eugeniya/time-and-materials-vs-fixed-price-which-to-choose-for-your-project-11dc6adc758b>
- Sinaysky V. I. Russian civil law. Moscow: Statute, 2002. 638 p.
- Vavzhynchuk S. On the question of classification of agreements on unilateral and mutual, repayable and gratuitous // Civil law and process. 2021. № 6. P. 5–10.
- Non-Disclosure Agreement (NDA). URL: <https://www.investopedia.com/terms/n/nda.asp>.
- Oliveros F. What is a Non-Compete Agreement? Do You Need One for Your Business? URL: <https://gusto.com/blog/people-management/non-compete-agreement>.

Чирва Юлія Євгенівна, к.е.н., доц. каф. інформаційних систем, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, тел. +38 066-329-75-50, chirva_juliya2015@ukr.net,

Євстрат Дмитро Іванович, к.т.н., доц. каф. інформаційних систем, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, тел. +38 066-765-48-76, dmitry.yevstrat@hneu.net.

Types and classification of contracts in the field of information technologies

Abstract. Problem. It is determined that despite the peculiarities of different models of IT business and the predominance of outsourcing in the domestic economic space, the condition for ensuring efficient business and avoiding various fines and financial losses is to build activities based on a system of acceptable contracts. It is proved that the systematized classification of contracts allows not only to determine the main features or essential features of a contract, but also promotes the development of IT - business, because it improves mutual understanding between developers and customers. The existing types and classifications of contracts on certain grounds are considered, the limitations of their practical application are determined. **Goal.** The goal of the research is to generalize the types of contracts used in the IT field, with the separation of classification features. **Methodology.** Methods of analysis and synthesis, induction and deduction are used; analogies and comparisons; methods of classification and systematization. **Results.** On the basis of the analysis of special literature and generalization of practical experience the limitations of the existing classifications are determined, the systematization and improvement of the types of contracts in the field of information technologies is carried out. The criteria of systematization are highlighted and the essence of the types of contracts, their peculiarities of application taking into account various criteria are revealed. **Originality.** It is proposed to classify contracts in the field of information technology according to the methodology of software development into Waterfall

– cascade system and Agile – flexible system; by jurisdiction – to distinguish out staffing, freelance, subcontracting and offering; by payment system – Time & Material and Fixed Price (Fixed Bid, Fixed Fee); by the number of parties to the agreement – unilateral, bilateral and multilateral; by methods of protection against unscrupulous behavior of employees and contractors – Non-Disclosure Agreement, Non-Compete Agreement, Non-Solicitation Agreement; by geographical feature – international and national; depending on the moment from which the contract is considered concluded – consensual and real contracts. **Practical value.** The application of the proposed classification of contracts allows product, service and hybrid companies to find out the essential features of a

contract and in everyday practice to apply those contracts that best meet the characteristics of their business models based on various criteria.

Key words: information technologies, IT-company, contract, classification, systematization.

Chyrva Yuliia, Ph.D., Assoc. Prof. Information Systems Department, Simon Kuznets Kharkiv National Economic University, tel. +38 066-329-75-50, chirva_juliya2015@ukr.net,

Yevstrat Dmitry, Ph.D., Assoc. Prof. Information Systems Department, Simon Kuznets Kharkiv National Economic University, tel. +38 066-765-48-76, dmitry.yevstrat@hneu.net.
