

**А. А. МЕЛЬЧЕНКО**

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины) Науч. рук. **Б. В. Сорвиров**,  
д-р экон. наук, проф.

## **АУТСОРСИНГОВАЯ РАЗРАБОТКА ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ**

Все мероприятия и задачи, направленные на создание конечного продукта, вне зависимости от сферы деятельности компании, должны быть построены таким образом, чтобы создавать стоимость и ценность для потребителей и исключать любые необязательные или вовсе лишние активности. Для этого бизнес-процессы подвергаются анализу, в том числе и функционально-стоимостному.

Принципиально, все контракты на аутсорсинговую разработку программного обеспечения делятся на два вида:

- Fixedprice (договор с фиксированной ценой) [1];
- Time&material (заказчик оплачивает фактически отработанные часы персонала исполнителя по некоторым часовым/дневным ставкам, а также прочие расходы).

В контракте с фиксированной ценой предполагается, что заранее известны бюджет разработки, сроки и критерий оценки конечного результата. Исполнитель фактически свободен в выборе пути и средств достижения конечной цели, но он также берёт на себя все риски, связанные с неверной начальной оценкой проекта.

В зависимости от специфики проекта могут использоваться также производные от данных моделей:

- FP+ (требования подлежат изменению, а бюджет – нет). Фактически, такие условия достигаются еще более высокой нормой риска в цене контракта. Стоит отметить, что даже контракты FP+, формально оставляющие изменение требования возможным, имеют ограничения по количеству включенных изменений. Например, в контракте может фиксироваться количество дополнительных часов работы разработчиков, которые включены в стоимость проекта;

- TM+ (исполнитель отвечает за результат в рамках изначально согласованного бюджета). В данной модели перераспределяются риски и, несмотря на название, больше напоминает FP, поскольку подразумевается фиксирование бюджета.

Но контракты с фиксированной ценой не всегда выгодны для исполнителя, который берет на себя большую часть рисков: за вполне конкретные деньги исполнитель продает трудно прогнозируемый объем работы. Отсюда его стремление, во-первых, максимально заложить риски в цену, во-вторых, максимально ограничить объем задач, написав детальное техническое задание до начала разработки. Такая стратегия исполнителя оставляет сторонам только каскадную методологию разработки в качестве возможной системы менеджмента проекта. Гибкие методологии, как известно, не предполагают четкого описания всего проекта на ранней стадии и, напротив, призывают к итерационному планированию задач и функций продукта.

Найти компромиссное решение исполнителю и заказчику, которые хотели бы применять гибкую методологию разработки и одновременно заключить контракт на понятных финансовых условиях помогает модель time&material. Объектом продажи TM-контракта фактически является человеко-час – команда разработчиков исполнителя каждый месяц предоставляет заказчику отчет о выполненной работе в разрезе конкретных задач итераций. В отчете также

фигурирует количество отработанных часов конкретного разработчика, которые умножаются на часовую ставку (рейт) данного специалиста. В свою очередь, рейты разработчиков известны заказчику заранее и отражены в контракте [2].

В результате, от использования ТМ-контрактов можно получить большую гибкость: высокую реакцию на изменения, регулярную обратную связь, отсутствие бюрократических проволочек при изменении требований. Рейты в ТМ-контрактах позволяют сократить издержки, поскольку исполнитель не закладывает в них риски и формирует цену по формуле «себестоимость + маржа». В то же время, дабы избежать недобросовестной работы исполнителя и махинаций с отчётами о фактически отработанных часах, заказчик должен быть максимально вовлечен в ход разработки для контроля и своевременного решения спорных ситуаций.

Контракты на разработку ПО концептуально отличаются от стандартных для коммерческой организации договоров, а на этап их проектирования и согласования требуется привлекать не только юристов и финансовых аналитиков, но и менеджеров и IT-специалистов. Фактически особенности проекта, разработка которого будет выступать предметом контракта, должны стать первостепенным фактором при выборе финансовой модели сотрудничества с компанией-разработчиком и только во вторую очередь актуально рассматривать непосредственно часовые рейты или оценку проекта.

#### Список используемой литературы

1 Закревская, Е.В. Accounting Report (bilingual edition). Глоссарий терминов по международным стандартам финансовой отчётности и аудита / Е.В. Закревская, Т.В. Сергеева, Д. Бескин. – М.: ICAR Publishing., 2002. – 47 с.

2 Fixed Price vs Time & Materials: Which is the Better Contract Type for Software Development? [Electronic resource]. – 2015. – URL: <http://www.excella.com> (data of reference: 09.02.2015).