

Съдържание

Увод	9
Първа глава	
СОФТУЕРНАТА ИНДУСТРИЯ В ДИГИТАЛНАТА ИКОНОМИКА	18
1. Същност на дигиталната икономика	18
2. Развитие на дигиталната икономика	20
3. Отраслова структура на дигиталната икономика	22
3.1. Критерии за определяне на отрасловата структура на дигиталната икономика	23
3.2. Видове индустрии в дигиталната икономика	25
4. Софтуерната индустрия в отрасловата структура на дигиталната икономика	26
4.1. Отраслова структура на софтуерната индустрия	31
4.2. Типология на предприятията в софтуерната индустрия	32
5. Пазар на софтуер	33
5.1. Същност и характеристика на пазара на софтуер	33
5.2. Форми на организация на пазара на софтуер	37
5.3. Търсене и предлагане на пазара на софтуер	39
5.4. Фактори, влияещи на икономическите отношения на пазара на софтуер	42
Втора глава	
ОРГАНИЗАЦИЯ НА БИЗНЕСА В СОФТУЕРНАТА ИНДУСТРИЯ	51
1. Софтуерът като пазарно предложение	51
2. Жизнен цикъл при проектиране и изграждане на софтуер	55
3. Верига на стойността в софтуерната индустрия	58
4. Бизнес модели в софтуерната индустрия	63
4.1. Затворен собственически модел на производство на софтуер	64
4.2. Отворен модел на производство на софтуер	67
4.3. Хибриден модел на производство на софтуер	77
5. Софтуерни екосистеми	80
Трета глава	
СОБСТВЕНОСТ ВЪРХУ СОФТУЕРНИЯ ПРОДУКТ	86
1. Роля на правата на интелектуална собственост на софтуерната индустрия	86
2. Придобиване на собственост върху софтуера	90
2.1. Придобиване на собственост върху софтуера чрез патентоване	90

2.2. Придобиване на собственост върху софтуера посредством авторскоправна закрила.....	112
2.3. Придобиване на собственост върху софтуер посредством опазването му в тайна	116

Четвърта глава

ЛИЦЕНЗИОННИ СДЕЛКИ В СОФТУЕРНАТА ИНДУСТРИЯ.....	120
1. Същност на лицензионните сделки в софтуерната индустрия.....	120
2. Особенности на лицензионните сделки в зависимост от собствеността върху софтуера	121
2.1. Лицензионни сделки за патентован софтуер.....	122
2.2. Лицензионни сделки за софтуер, защитен чрез авторско право.....	124
2.3. Лицензионни сделки за софтуер, защитен като търговска тайна	128
2.4. Лицензионни сделки за софтуер с отворен код.....	130
3. Особенности на лицензионните сделки в етапите на жизнения цикъл на софтуера.....	133
3.1. Лицензионни сделки в процеса на разработване на софтуер.....	133
3.2. Лицензионни сделки в процеса на пазарна реализация на софтуер	134
4. Параметри на лицензионния договор за софтуер	134
4.1. Предмет на договаряне.....	134
4.2. Обхват на използване	135
4.3. Ограничения в договора	137
4.4. Задължение за запазване в тайна	137
4.5. Одит.....	138
4.6. Гаранции за изпълнение и съответствие.....	139
4.7. Отговорност пред трети страни	141
4.8. Прехвърляне на права на трети страни/сублицензиране.....	142
4.9. Услуги по поддръжка на софтуера.....	143
4.10. Срок и прекратяване на договора.....	144
4.11. Допълнителни клаузи	145

Пета глава

СТРАТЕГИИ НА ЛИЦЕНЗИРАНЕ В СОФТУЕРНАТА ИНДУСТРИЯ	148
1. Необходимост от дефиниране на стратегии за лицензиране на софтуер	148
2. Стратегии за покупка на софтуерни лицензии	149
2.1. Елементи на стратегиите за покупка на софтуерни лицензии	150
2.2. Стратегии за придобиване на защитен софтуер или софтуер с отворен код.....	152
2.3. Стратегии за придобиване на софтуерни лицензии в зависимост от доставчика	156

2.4. Стратегии за придобиване на софтуер в зависимост от начина на доставка	158
2.5. Определяне на разходните модели при покупката на софтуерни лицензии.....	160
3. Стратегии за продажба на софтуерни лицензии	161
3.1. Елементи на стратегиите за продажба на софтуерни лицензии	161
3.2. Стратегии за продажба на лицензии за защитен софтуер или за софтуер с отворен код.....	164
3.3. Стратегии за продажба на софтуерни лицензии при организацията на дистрибуцията на софтуера като пазарно предложение	167
3.4. Стратегии за продажба на софтуерни лицензии в зависимост от модела на взаимодействие с пазарните участници	173
3.5. Определяне на приходните модели при продажбата на софтуерни лицензии	174
Заклучение	178
Използвана литература	179