

БІЗНЕС-МОДЕЛІ МОНЕТИЗАЦІЇ ІТ-ПРОЄКТІВ З ВІДКРИТИМ КОДОМ

Шевченко В. О.

Науковий керівник – д.т.н., проф. Євланов М. В.

Харківський національний університет радіоелектроніки, каф. ІУС
м. Харків, Україна

тел.: +38(067) 765-21-86, e-mail: vladislav.shevchenko1@nure.ua

This article explores the challenge of monetizing open-source IT projects and examines four business models that have been developed to address this challenge: the support and services model, dual licensing model, donation-based model, and freemium model. For each model, was discussed its characteristics, benefits, and limitations, provide insights into how companies and organizations can monetize their open-source IT projects effectively. The aim of the article is to help readers make informed decisions about which business model to adopt based on their specific needs and goals, ultimately contributing to the success of open-source IT projects.

ІТ-проєкти з відкритим кодом – це програмне забезпечення або платформи, які доступні для громадськості разом з їхнім вихідним кодом. Проєкти з відкритим кодом, на відміну від пропрієтарного програмного забезпечення, часто є вільними у використанні та поширенні, і вони постійно розвиваються завдяки внескам широкої спільноти розробників.

Монетизація ІТ-проєктів з відкритим кодом завжди була викликом для розробників. Багато компаній і розробників не наважуються інвестувати в проєкти з відкритим вихідним кодом через передбачувану відсутність потоків доходів [1].

Однією з найпоширеніших бізнес-моделей для монетизації ІТ-проєктів з відкритим кодом є модель підтримки та послуг. Згідно з цією моделлю, компанія або організація, що стоїть за проєктом з відкритим кодом, надає підтримку та послуги клієнтам, які використовують програмне забезпечення.

Модель підтримки та послуг базується на такому принципі. Хоча програмне забезпечення є безкоштовним, але користувачам все одно може знадобитися допомога у його встановленні, налаштуванні або обслуговуванні. Компанії можуть пропонувати пакети підтримки, які включають технічну допомогу, усунення несправностей та навчання. Вони також можуть продавати доповнення або плагіни, які розширюють функціональність програмного забезпечення з відкритим кодом.

Ще однією бізнес-моделлю для монетизації ІТ-проєктів з відкритим кодом є модель подвійного ліцензування. Згідно з цією моделлю програмне забезпечення з відкритим кодом надається за двома ліцензіями: безкоштовною ліцензією з відкритим кодом; пропрієтарною ліцензією, яка

поставляється за певну плату. Модель подвійного ліцензування дозволяє організаціям пропонувати базову версію свого програмного забезпечення безкоштовно, а також пропонувати більш просунуту, пропрієтарну версію, яка постачається з додатковими функціями та підтримкою.

Пропрієтарна ліцензія може бути продана клієнтам, які потребують більш розширеної функціональності або додаткової підтримки.

Модель на основі пожертвувань – це бізнес-модель для монетизації ІТ-проектів з відкритим кодом, яка покладається на щедрість користувачів. За цією моделлю компанія або організація, що стоїть за проектом з відкритим вихідним кодом, просить пожертви від користувачів, які цінують цінність програмного забезпечення [2]. Моделі, засновані на пожертвах, найкраще працюють для проектів з великою базою користувачів і сильною спільнотою прихильників. Компанії можуть пропонувати заохочення для користувачів, які роблять пожертви, наприклад, доступ до ексклюзивних функцій, ранній доступ до нових випусків або персоналізовану підтримку.

Модель freemium – це бізнес-модель, яка поєднує безкоштовні та преміум-функції. За цією моделлю програмне забезпечення з відкритим вихідним кодом надається безкоштовно, але користувачі можуть придбати преміум-функції або доповнення, які розширюють функціональність програмного забезпечення. Модель freemium найкраще підходить для проектів з відкритим кодом, які мають велику базу платоспроможних користувачів [3].

Монетизація ІТ-проектів з відкритим кодом може бути складним завданням, але існує кілька бізнес-моделей, доступних для компаній та організацій, які бажають отримати прибуток від свого програмного забезпечення. Аналіз показав, що модель підтримки та послуг, модель подвійного ліцензування, модель на основі пожертвувань та модель freemium є найпопулярнішими моделями. Компанії повинні ретельно оцінити кожен модель і вибрати ту, яка найкраще відповідає їхнім потребам і цілям.

Список використаних джерел:

1. Fogel, K., (2005). Producing Open Source Software: How to Run a Successful Free Software Project. O'Reilly. 284-290.
2. Garzarelli, G., & Galoppini R. Capability coordination in modular organization: Voluntary FS/OSS production and the case of Debian GNU/Linux. Economics Working Paper Archive at WUST, number 0312005. 46.
3. Schiff, A. (2002). The Economics of Open Source Software: A Survey of the Early Literature. Review of Network Economics, (1), 5.