

VREDNOTENJE IN LICENCIRANJE PROGRAMSKE OPREME

dr. Gavin Smith – Oxica Ltd.

Velika prednost programske opreme, nastale na univerzah, je ta, da je zaradi vodilnih raziskav na posameznem področju pogosto inovativna. Kljub temu je sistematična pomanjkljivost skoraj vse programske opreme ta, da njene zamisli niso zavarovane. Samodejno je zavarovana le izvorna koda (z avtorsko pravico, ki pa je razmeroma šibka pravica). Ponovni inženiring, ki ga izvajajo tretje osebe, zato lahko ogrozi vrednost programske opreme.

Obstajajo načini, kako vključiti tehnične in tržne ovire, da se prepreči kopiranje na eni in poveča vrednost programske opreme na drugi strani. Navedeno zajema vključevanje poglobljenega področnega znanja ali edinstvene podatkovne zbirke. Primeri vključujejo programske opreme za športno analizo in mednarodno trgovanje. Cilj je poskrbeti, da oseba, ki želi kopirati programske opreme, pomisli: „*Grafični uporabniški vmesnik lahko ponovno zgradim, ne morem pa zgraditi vsebin. Kako jim to uspe?*“

Določanje cene ni natančna znanost. Najbolje je poiskati primerljive primere na trgu in nato upoštevati dodatne dejavnike, ki lahko negativno ali pozitivno vplivajo na ceno. Cena pisarniške programske opreme se giblje od nič do nekaj sto dolarjev na posameznega uporabnika na leto. Specialistična programska oprema za strokovnjake stane več, cene za trgovne programske sisteme za banke pa lahko dosežejo do 20.000 dolarjev na posameznega uporabnika na leto.

Programska oprema se lahko v nekaterih okoliščinah patentira, da se poveča njena vrednost. Ravnanje z uporabniškimi podatki lahko prinese določene prednosti, a povzroči tudi stroške, če zanj velja Splošna uredba o varstvu osebnih podatkov (GDPR). Nekatera programska oprema za klinično uporabo se lahko razvrsti kot medicinski pripomoček, kar lahko po eni strani poveča njeno vrednost, po drugi pa povzroči stroške, povezane s potrebnimi ukrepi za zagotovitev skladnosti.

Pomembne vrste licenc za programske opreme, nastalo na univerzi, vključujejo odprtokodni model, model z licenčnimi pogodbami s končnimi uporabniki (EULA) in klasični model z licencami za uporabo intelektualne lastnine.

Odprtokodni model je primeren za izvirne kode z ustrezno izbiro standardne licence znotraj spektra odprtokodnih licenc: od recipročnih licenc – copyleft (npr. AGPL) do permissivnih (npr. MIT). Univerza lahko uporablja te licence, kadar želi razvijalcem omogočiti uporabo kode.

EULA oz. model z licenčnimi pogodbami s končnimi uporabniki je primeren za zapakirano ali preneseno programje, pri čemer je prejemnik posamezen končni uporabnik bodisi v gospodarski družbi bodisi doma.

Licence za uporabo intelektualne lastnine so najboljša izbira, kadar je gospodarska družba kot tretja oseba vključena v trženje programske opreme, kot take pa so zelo podobne licencam, ki se uporabljajo za inženirske ali farmacevtske izume.

POSLOVNI MODELI IN POTI DO TRGA

dr. Gavin Smith – Oxica Ltd.

Za pripravo načrta trženja programske opreme je treba sprejeti več ključnih odločitev. Šest pomembnih odločitev se nanaša na: arhitekturo programske opreme, prihodkovni model, model intelektualne lastnine, trženjski kanal, izdelek ali storitev, ki ga želimo tržiti, in želeni izid.

Nekatere od teh izbir veljajo tudi pri poslovnih modelih odcepljenih (spin-out) podjetij.

Želeni izid je odvisen od **politike** univerze ali fakultete. Gonilna sila so lahko prihodki ali število zunanjih uporabnikov, trženje ali (kot v Združenem kraljestvu) „impact« oz. vpliv na družbo. V zvezi s tem je pomembno razumeti politiko svoje organizacije.

Prihodkovni model je glede na politiko lahko postavljen tako, da je programje na voljo brezplačno, lahko se uporabi model z doplačljivimi storitvami (t.i. freemium model) ali uveljavi popolnoma komercialen model.

Izbrati je treba tudi **arhitekturo programske opreme**. Programska oprema se je nekoč pošiljala v škatlah na nosilcih podatkov, zdaj pa se po navadi prenese s spleta. Dodatna možnost je izvajanje programja na strežniku ter zagotavljanje vseh uporabniških funkcionalnosti in standardnih protokolov (npr. HTTPS, XHTML) prek strežnika. Tu gre za model programske opreme kot storitve (SAAS – Software As a Service). SAAS ima številne prednosti: ni odjemalskega programja; uporabnik lahko uporablja kateri koli standardni brskalnik in napravo; ni distribucije programske opreme, tako da se lahko uporabljajo odprtokodne komponente; če je aplikacija medicinski pripomoček, mora biti skladen le strežnik – ni odjemalca; obstaja samo en primerek programske opreme (na spletnem strežniku), zato je piratstvo zelo oteženo.

Pomemben je tudi **model intelektualne lastnine**. V nekaterih primerih se lahko licence za uporabo patentiranih aplikacij podelijo odcepljenim (spin-out) podjetjem ali tretjim gospodarskim družbam. Spet v drugih primerih je najboljša varstvo poslovna skrivnost, v tretjih pa je lahko najboljši pristop dajanje izvorne kode na voljo brezplačno.

Izbrati je treba še trženjski **kanal**. V nekaterih primerih univerza ohrani nadzor. V drugih se lahko ustanovi odcepljeno (spin-out) podjetje in v tretjih se kot najboljša možnost izkaže podelitev licence tretji osebi.

Ostaja še izbira **izdelka**, kar je morda manj intuitivno opravilo. V nekaterih primerih je že samo programje izdelek. Obstajajo pa tudi primeri, ko je najdragocenejša storitev dejansko plačano svetovanje na podlagi edinstvenega lastnega programja (ki se nikoli ne izda strankam). V drugih primerih lahko tisto, kar uporabniku zgleda kot strojna oprema (npr. laboratorijski instrument), dejansko deluje le pod pogojem, da je vanj vgrajena edinstvena programska oprema.

Primeri programske opreme, nastale na univerzi in odcepljenih (spin-out) podjetjih za razvoj programske opreme, ki vključujejo vse zgoraj navedene izbire, ponazarjajo, kako se take odločitve sprejmejo, ter kako različni poslovni načrti in tržne možnosti se ponujajo.