

开源软件的经济模式

曹东刚

caodg@sei.pku.edu.cn

<http://c.pku.edu.cn/>

Linux 程序设计环境

2012 春



The emerging economic paradigm of open source

By Bruce Perens

First Monday, Special Issue #2: Open Source —3 October

2005

开源是有经济模式的

- ESR 的 “The Cathedral and bazaar”带来的误解: gift economy
- 当今红火的开源运动背后必有商业模式

微软的模式

从厂商的角度：你准备如何成为下一个微软？

微软模式：仅对少部分单独售卖的软件（1/3）适用

未被满足的需求

- RMS: 提出程序员的哲学理想 — 非商业人士的.
- 微软: 垄断, 质量差, 用户无选择.
- 开源: 让软件质量更高
 - 企业用户直接参与开发
 - 企业互相合作
 - 鼓励竞争, 消除垄断

正视未曾实现的需求

- 年轻大学生凭兴趣开发的操作系统统治了企业计算市场
- IBM 将重心从 AIX 转移到开源 Linux
- 微软首次受到业余程序员们的重大挑战

寻找经济模式

微软的成功模式

使商业伙伴可在微软的软件协助下更好发展, 如果离开微软他们甚至无法开展自己的业务.

商业中的软件

- 区分业务的成本中心和利润中心
 - 软件通常在成本中心中
- 软件是大多数商业业务的使能技术
 - 差异化 vs 无差异化

差异化 vs 大众化

- 差异化: 核心竞争力, 如 Amazon 的推荐系统
 - 竞争对手可否获得该产品
 - 用户是否可见到软件的效果
- 大众化: 商业业务中 90%以上的软件

初步结论

重点关注差异化、能提升业务的软件.

前提：能够成功找到自己业务中的差异化部分.

NIH 综合症

NIH(Not Invented Here): 极大增加了业务成本

对策: 将非差异化部分开源

风险和成本分摊. 集中关注核心的差异化部分.

软件开发的经济模式

- 零售
- 内部开发与外包
- 非开源性质的联盟
- 开源

零售模式

- 只占软件开发中的 30%
- 必须在产品成熟时才可推向市场
- 由一家开发商单独承担极高的开发成本和市场风险
- 售价的 10%用于产品自身研发
- 只有在规模市场时才可成功
- 不鼓励创新: WEB 的例子

内部开发与外包模式

- 内部开发: 客户自己雇佣程序员直接开发软件.
- 外包开发: 将开发任务承包给外部开发机构.
- 客户对软件可控, 但风险和成本自担
- 适合开发差异化软件, 不适合非差异化软件
- 开发效率: 50% - 80%
- 承包开发者的问题

非开源性质的联盟

效率低下, 对差异化和非差异化软件的开发都不适合.

开源模式

- 首先内部开发, 发布
- 别人发现有用
- 改善扩展
 - 新代码要及时提交给原开发者, 否则难以维护
- 形成开发社区是关键
- 商业公司可通过开源软件提升自己的差异化业务

谁在为开源软件贡献

- 志愿者
- Linux 厂商
- 以开源软件为唯一业务的公司
- 以开源软件为使能技术的公司
- 服务商业
- 终端用户
- 政府
- 科研机构

以开源软件为唯一业务的公司

- 开源和商业混合许可: MySQL BB
- 开源软件, 和商业插件: Sendmail, Linux+DB2
- 纯粹开源, 和服务支持

以开源软件为使能技术的公司

以硬件厂商为代表

服务商业

将软件功能以服务的形式对外提供, 规避“分发问题”.
可能会受制于未来改进的 GPL 协议.

开源软件如何做市场

“达尔文主义”的自然进化

- 自由竞争
- 50 个用户以上的首先胜出
- 形成开发社区的持续发展
- 少独裁专制, 多自由民主

对程序员的影响

- 对程序员的需求不会变少
- 工资可能稍有影响, 但无关大局

搭便车的问题

这其实不是个问题

能生产开源的汽车吗？

性质不同，也许将来可以。